MASTER
NEGATIVE
NO. 95-82350-3

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Nägler, Otto

Title:
Das Kommissions-
geschäft im weinhandel

Place:
Würzburg

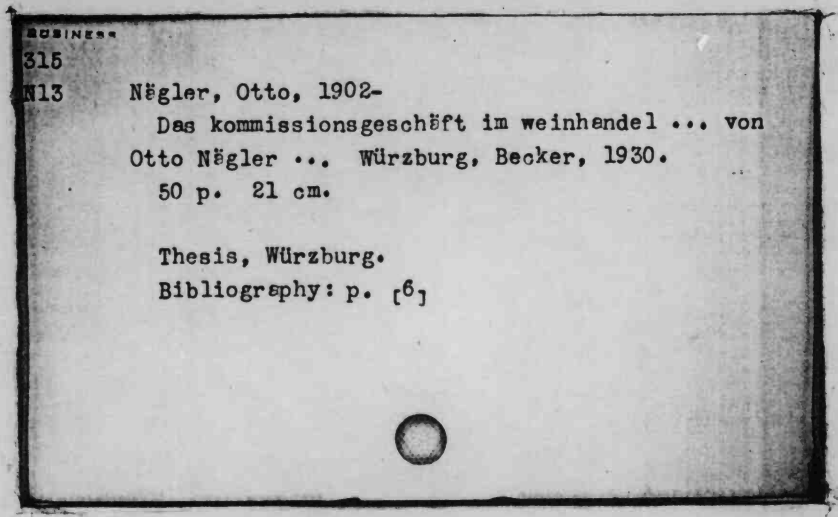
Date:
1930

95-82350-3
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD


BUSINESS
315
N13 Nëgler, Otto, 1902-
Das kommissionsgeschëft im weinhandel ... von Otto Nëgler ... Würzburg, Becker, 1930.
50 p. 21 cm.

Thesis, Würzburg.
Bibliography: p. [6]

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12X IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 2-7-95 INITIALS: PB

TRACKING # : MSH 04077

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13"x18"
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

200 mm

150 mm

100 mm

A4

A5

1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.8

1.0 mm

1.5 mm

2.0 mm

2.5 mm

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

A&P

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
3.5 mm abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

Das kommissionsgeschäft
im weinhandel.

Nägler.

TJ 315 N13

D 315 N13
Columbia University
in the City of New York
LIBRARY
School of Business

Univ. Exchange DEC 2 1931

Das Kommissionsgeschäft im Weinhandel.

Inaugural-Dissertation

verfaßt und der

Hohen rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Bayer. Julius-Maximilians-Universität zu Würzburg

zur

Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde

vorgelegt von

Otto Nägler
Diplomvolkswirt aus Forst (Rheinpfalz).

Würzburg
C. J. Becker Universitäts-Druckerei
1930.

Referent:

Prof. Dr. iur. et Dr. scient. polit. L. D. Pesl.

D315
N13

April 9, 1932 DA

Meinen lieben Eltern!

Inhalts-Verzeichnis.

Einleitung 9

Geschichte:

§ 1 Entstehungsgeschichte des Weinhandels 10
§ 2 Der Weinhandel im Mittelalter 15
a) Im Rheingau 16
b) In Elsaß-Lothringen 18
c) In der Rheinpfalz 19
d) In Württemberg 20
e) In Franken 23

Gegenwärtige Lage:

§ 3 Aufbau des heutigen Weinhandels 30
§ 4 Das Kommissionsgeschäft im freihändigen Verkauf 32
§ 5 Das Kommissionsgeschäft bei Versteigerungen 35
§ 6 Das Kommissionsgeschäft beim Ein- und Ausfuhrhandel 40
§ 7 Kommissionär und Weinhandel 42
§ 8 Zusammenschluß der Kommissionäre in Verbände 46

Schlußbetrachtung 49

Literatur-Verzeichnis.

Bassermann-Jordan, Dr. Friedrich von, 3 Bände: Geschichte des Weinbaues, unter besonderer Berücksichtigung der Bayerischen Rheinpfalz, Frankfurt 1907.

Borger W., Geschichte der Pfarrei Obereisenheim, Nürnberg 1915.

Dahlen H. W., Geschichte des Weinbaues und Weinhandels im Rheingau, 1896.

Dahlen H. W., Bericht über die Verhandlungen des 18. Deutschen Weinbau-Kongresses in Würzburg, 1899.

Dahlen H. W., Bericht über die Verhandlungen des 19. Deutschen Weinbau-Kongresses in Colmar, 1900.

Dochnahl J., Chronik von Neustadt, 1867.

Dornfeld J., Die Geschichte des Weinbaues in Schwaben, Stuttgart 1868.

Engelmann Wilhelm: Der württembergische Weinhandel einst und heute, Diss., Tübingen 1911.

Göbl S., Aus der Geschichte des Weinbaues und Weinhandels in Franken, Vortrag anläßlich des 18. Weinbaukongresses in Würzburg, 1899.

Gürsching Lorenz, Der Weinbau im Bezirk Volkach, Diss., Würzburg 1924.

Hertzog, Dr. August, Zur Geschichte des elsässischen Weinbaues, Vortrag anläßlich des 19. Weinbaukongresses in Colmar, 1900.

Meyer Karl, Die Entwicklung des Weinhandels der Stadt Kitzingen, Diss., Würzburg 1923.

Müller Nikolaus, Es blühe der fränkische Weinhandel, Würzburg 1796.

Ruthe Dr. W., Der deutsche Wein, München 1926.

Schmitz Carl Emil, Der deutsche Weinhandel vor, im und nach dem Kriege unter besonderer Berücksichtigung des Handels im besetzten Gebiet, Diss., Würzburg 1924.

Zeitschriften:

Deutsche Weinzeitung, Zentralorgan für den Weinbau und den Weinhandel, Mainz, Jahrgang 1927 und 1928.

Das Weinblatt, Allgemeine Deutsche Weinfachzeitung, Organ für den gesamten deutschen Weinbau und reellen Weinhandel.

Satzungen der Vereinigung Rheinischer Weinkommissionäre E. V. (Rheingau, Rheinhessen und Nahe).

Vorwort.

Wenn ich es gewagt habe, über das Kommissionsgeschäft im Weinhandel eine Dissertation zu schreiben, so war ich mir wohl bewußt, daß es ein großes Unterfangen war, zu den bereits vorhandenen Arbeiten über den Weinhandel eine neue hinzuzufügen. Aber durch die Beschränkung auf ein kleines Gebiet glaube ich doch, manches Interessante zur Beurteilung der jetzigen Lage der Weinkommissionäre beigetragen zu haben.

Durch eine längere Tätigkeit im Weinhandel und durch Beschäftigung mit seinen einzelnen Problemen glaube ich mit den nötigen Kenntnissen an die Bearbeitung dieses Themas herantreten zu können. Deshalb danke ich meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. iur. et Dr. sc. pol. L. D. Pesl, auf das herzlichste für die Überlassung dieser Arbeit.

Möge die Arbeit ein Beitrag dazu sein, die Kenntnisse der Probleme des Weinkommissionsgeschäftes sowie des gesamten Weinhandels zu erweitern und zu fördern.

Das Kommissionsgeschäft im Weinhandel.

Einleitung.

Der Weinhandel gilt schon seit Menschengedenken als der berufene Vermittler zwischen Erzeuger und Verbraucher. Er ist es auch, der dem Winzer alljährlich den Absatz seiner Ernte sichert; denn durch seine unermüdliche Tätigkeit hat er ein großes Verbrauchernetz geschaffen und den Wein aus einer Luxusware und einem typischen Genußmittel einer bestimmten Gegend zu einem Volksgut der Deutschen gemacht. Aber in den wenigsten Fällen tritt der Weinhandel in direkte Verbindung mit dem Erzeuger, zumal er auch hauptsächlich außerhalb des Produktionsgebietes ansässig ist, sondern er bedient sich hiezu des Vermittlers oder Weinkommissionärs. Dieser ist als Einheimischer am besten in der Lage, die Weine seines Gebietes zu beurteilen und wird somit zum geeignetsten Vertrauensmann von Erzeuger und Händler. Deshalb liegt es auch im ureigensten Interesse des Handels, daß er sich beim Weinkauf des Kommissionärs bedient. Ohne das Kommissionsgeschäft ist der Weinhandel undenkbar.

Schon mit dem Entstehen des deutschen Weinhandels tritt uns der Vermittler entgegen. Allerdings bestehen zwischen dem historischen und dem heutigen Vermittler nur dem Namen nach enge Beziehungen. Aus diesem Grunde müssen die beiden getrennt betrachtet werden, um sich ein klares Bild über das Vermittlungsgeschäft im Weinhandel machen zu können. Von Notwendigkeit ist es auch, den ganzen Weinhandel von damals und heute in kurzen Grundzügen zu kennen; denn der Handel hat sich selbst im Laufe der Zeit, insbesondere durch die Entwicklung des Verkehrswesens, stark geändert. Auch hat er sich immer freier gestaltet und aus einer „öffentlichen Angelegenheit" zu einem freien Gewerbe entwickelt. War der mittelalterliche Handel an besondere Vorschriften, die die Städte erließen, und an bestimmte aufgestellte Beamte gebunden, so ist der Handel von heute frei und jeder hat das Recht zu handeln. Aber trotz allem haben sich im Weinhandel die Vermittler erhalten und spielen heute eine wichtige Rolle. Hatten sie anfangs Beamteneigenschaft und mußten besonders Vorschriften beobachten, so betreiben sie heute ein freies Gewerbe und besitzen Kaufmannseigenschaft.

Da vorliegende Arbeit nur die volkswirtschaftliche Seite des Kommissionsgeschäftes im Weinhandel darstellen soll, so mußte von einer Betrachtung der rechtlichen Verhältnisse des Kommissionärs abgesehen werden.

§ 1.

Entstehungsgeschichte des Weinhandels.

Schon unter den römischen Kaisern hatte sich der Weinhandel zu einem bedeutenden Gewerbe entwickelt, das sich mit der Einfuhr ausländischer Weine wie auch mit der Lieferung beträchtlicher Mengen italienischer Weine nach den Provinzen befaßte. Durch diese Lieferungen kam der römische Weinhändler mit den Stämmen des Keltenlandes und Germaniens in Berührung und machte dieselben mit dem Produkt Wein vertraut. Auch war es der römische Händler, der den römischen Soldaten bei der späteren Eroberung Germaniens den Weg wies und seine Erfahrungen und Berichte bei der Kultivierung der eroberten Länder zur Verfügung stellte. Mit dieser Erweiterung der Römerherrschaft verbreitete sich auch die Kultur des Weinstockes nach dem bis dahin noch nicht kultivierten nördlichen Deutschland. Für die weitere Entwicklung der Rebkultur war der gallische Weinbau von großer Bedeutung, der ungefähr um 600 v. Chr. in der heutigen Gegend von Marseille seinen Ursprung hatte und sich unabhängig von der römischen Herrschaft entwickelte. Infolge der Unterwerfung Galliens durch Cäsar wurde die gallische Weinkultur verbessert und bis an die Grenzen der neugewonnenen Provinzen, also bis an den Rhein und die Mosel, ausgedehnt. Die Verbreitung der Reben sowie die Ausdehnung des damit verbundenen Weinhandels erfolgte jedoch sehr langsam; die aufgefundenen Grabdenkmäler von römischen Weinhändlern sprechen dafür, daß sich der Anbau von Reben und der Handel mit deren Erträgen vom Süden aus längs der Rhone in nördlicher Richtung nach den Gegenden des Elsaß und von da an den Rhein und an die Mosel ausgedehnt hat. Der Handel mit Wein, der sich unter der Herrschaft der Kaiser Trajan, Hadrian, Antoninus Pius und Marc Aurel so weit ausgebreitet hatte, lag zum größten Teile noch in den Händen römischer Privatpersonen.

Die nun folgende unruhige Zeit der Völkerwanderung hat das weitere Aufblühen des Weinhandels mit deutschen Gewächsen sehr beeinträchtigt und es blieb nur der im Anfang stehende bessere Rebenanbau in den Gebieten am Rhein und an der Mosel vom Untergange verschont. Aber gerade diese Periode war für das Entstehen des deutschen Weinhandels mit selbsterzeugten Gewächsen von großem Vorteil. Sie hat nämlich die wandernden deutschen Volksstämme mit der römischen Kultur und besonders mit dem Acker- und Weinbau vertraut gemacht, so daß sich die unruhigen Stämme Wohnsitze gründeten und allmählich an die Seßhaftigkeit gewöhnten. Unter der Herrschaft der Alemannen, die sich um 400 bis nach Mainz und Trier ausgedehnt hatten, wurde der Weinbau weiter betrieben; nur lag der Weinhandel selbst, wie bisher, immer noch in den Händen römischer Privatpersonen.

Mit der Besiegung der Alemannen durch den Frankenkönig Chlodwig im Jahre 496 kamen die Franken bis an den Rhein und mischten sich dort unter die ansässigen Alemannen; von ihnen lernten sie den Weinbau kennen, den sie dann selbst weiter betrieben. Die Verbreitung des Christen-

tums, die jetzt einsetzte und unter der Herrschaft der Merowinger große Fortschritte machte, brachte den Weinbau bald wieder zu großer Blüte; denn die vielen Klöster, die gegründet wurden, widmeten sich zum größten Teile dem Rebenanbau und förderten ihn in hohem Maße. Der fortwährend wachsende Einfluß der Klöster und des Klerus brachte es mit sich, daß gar bald der größte Teil des damaligen Weinbaugebietes in ihre Hände überging, so daß die Klöster sich allmählich zu dem Hauptträger der Rebenkultur entwickelten.

Durch diesen Umschwung im Weinbau wurde der Weinhandel wieder neu entfaltet. Er hatte sich aber nun gegenüber dem früheren zum größten Teile auf deutsche Erzeugnisse eingestellt und war aus den Händen der römischen Privatpersonen in die der Herrscher übergegangen, die den Handel nun zu einem ihrer Rechte ausgestalteten. Denn durch den Alleinverkauf und Ausschank des Weines erhöhten sie die Einnahmen ihrer Hofgüter am Rhein und an der Mosel. Dieses Recht der Herrscher war aber nur von kurzer Dauer; denn die Klöster und der übrige Klerus, die dem deutschen Weinbau einen großen Aufschwung verschafft hatten, verstanden es, ihren stetig wachsenden Einfluß auszunützen und den Weinhandel fast vollständig in ihre Hände zu bringen. Unter geschickter Ausnutzung ihrer weitverzweigten Beziehungen und Verbindungen verwerteten sie den Ertrag ihrer Weinberge. So legten sie in den größeren Städten eigene Keller an, um den Verkauf ihrer Erzeugnisse besser zu gestalten als in den zerstreut liegenden Kellern der Produktionsgebiete. Auch wurde der klösterliche Weinhandel durch besondere Privilegien und Zollfreiheiten, die die Klöster besaßen, gefördert.

So wurden die im Rheingau erzeugten Weine, bevor in den einzelnen Dörfern Weinmärkte errichtet waren und der Handel sich noch nicht in den Händen der Klöster befand, nach Köln zum Verkauf gebracht. Dies war besonders während der Blütezeit des von Köln, Bremen und Lübeck geschlossenen Hansabundes der Fall. Mittels Nachen brachte man die Weine auf dem Rhein abwärts bis nach Köln und verkaufte sie dort an die Weinhändler, die lange Zeit den ganzen Handel in Händen hatten. Aber mit der Niederlassung verschiedener Mönche, die nun im Rheingau Klöster errichteten, trat eine Änderung ein. Die Äbte erkannten gar bald schon den Vorteil, den die Weinhändler hatten, und sie begannen deshalb, sich denselben zunutze zu machen. Sie brachten selbst ihren Wein in eigenen Nachen nach Köln auf den Markt zum Verkauf. Schon bei dem Transport der Weine auf dem Rhein waren die Klöster gegenüber den übrigen Händlern bevorzugt; sie besaßen die Zollfreiheiten und die Laienbrüder, die die Fahrzeuge bedienten, wurden infolge des großen Entgegenkommens der Landesherren von deren Dienstleuten in ihrer Arbeit unterstützt. Die Stadt Köln gab im Jahre 1162 dem Zisterzienserkloster in Eberbach sogar die Erlaubnis, ein eigenes Lagerhaus zu errichten, um so den Verkauf von Wein ohne Zwischenhändler an die in Köln sich einfindenden ausländischen Käufer vornehmen zu können. Wie die Landesherren den Klöstern gut gesinnt waren, so war es auch Köln; im Jahre 1291 schenkte die Stadt dem

Kloster in Eberbach eine eigene Rheinpforte. Auch war für den klösterlichen Weinhandel die Geschäftsgewandtheit der Äbte von großem Vorteil, da diese größere Kenntnisse im Wirtschaftsleben besaßen als die übrigen Händler.

Ähnlich wie im Rheingau war es auch am Oberrhein, in dem heutigen Württemberg; es war dort ein ausgedehnter Weinbau vorhanden, der sich ebenfalls in den Händen von Klöstern befand. Hier waren es die Mönche von Bebenhausen, die in Ulm schon im 13. Jahrhundert ein kleines Kloster mit geräumigen Kellern erbauten und hier ihre Erzeugnisse einlagerten, um sie dann weiter zu verkaufen. Das Kloster betrieb auch in Reutlingen zur gleichen Zeit, wenn auch nur in kleiner Ausdehnung, einen Weinhandel. Ebenso hatte das Kloster Reichenau in Ulm bis zum Jahre 1446 einen eigenen Keller.

In Elsaß-Lothringen waren es die Benediktiner-Abteien, die sich hauptsächlich mit dem Weinbau und Weinhandel beschäftigten. Was die Klöster an Wein nicht benötigten, ließen sie durch Fronfuhrleute — denn sie waren wie die Fürsten und übrigen Klöster im Lande die Grundherren — an andere Orte bringen, in denen sie Häuser und Höfe hatten. Durch die Verleihung des Rechtes, an solchen Orten eine Schenkwirtschaft zu halten, hatten sie nun Gelegenheit, ihr Gewächs vorteilhaft zu verkaufen. Der Verkauf wurde noch begünstigt durch das rege Handwerksleben und den Marktverkehr, die sich in diesen Orten allmählich entwickelten. Da mit der Grundherrschaft auch gleichzeitig der Weinbann verbunden war, so übten die Klöster als die Grundherren auf den Verkauf von Wein von seiten anderer einen großen Einfluß aus. Der Weinbann bestand darin, daß die Grundherren das Recht hatten, den Weinverkauf der Winzer teilweise einzuschränken und nur zu bestimmten Zeiten zu gestatten oder ihn sogar ganz zu verbieten.

Auch in Franken zeigt sich dasselbe Bild wie am Rhein und an der Mosel.

Der Weinbau selbst ist vom Rheinufer aufwärts nach Franken gekommen. Die ansässige Bevölkerung hatte neben anderen Zweigen der Bodenbepflanzung auch den Weinbau von den Römern kennen gelernt und sich desselben bemächtigt, so daß der Rebstock am mittleren Main seinen Einzug halten konnte. Wann aber dieser für Franken so wichtige Zeitpunkt gewesen war, kann leider nicht mehr nachgewiesen werden. Fest steht nur, daß es schon vor der Herrschaft der Karolinger war. Mit dem Anfang der Christianisierung von Franken durch den hl. Kilian, besonders aber während der Tätigkeit seines Nachfolgers Bonifatius begann für die Rebe eine Zeit raschen Emporkommens. Durch das Zusammenarbeiten des hl. Bonifatius mit den Herrschern des Frankenreiches entstand ein Kloster nach dem andern; auch sie widmeten sich, wie in den übrigen Weinbaugebieten, besonders dem Rebenanbau, dessen weiterer Verbreitung und Verbesserung.

Die Abtei Fulda, deren Ursprung in jene Zeit fällt, war für den fränkischen Weinbau von größter Bedeutung; denn sie ist es gewesen, die damals den größten Rebenanbau besaß und ihn am meisten förderte. Hat doch

Karl der Große der Abtei Fulda viele Klöster, die Weinberge besaßen, zum Geschenk gemacht und 777 das Schloß Hammelburg samt seinen acht Weinbergen in ihren Besitz übergehen lassen. Neben der Abtei Fulda war es das Kloster Münsterschwarzach, das einen ausgedehnten Weinbau betrieb; Bischof Rudolf schenkte ihm 892 einige Weinberge in der Gegend von Volkach und der Abt erwarb einige Jahre später noch Weinberge in Escherndorf. Vergrößert wurde dieses Weinbaugelände noch dadurch, daß Bischof Hermann von Bamberg dem Kloster Münsterschwarzach Weinbergslagen in Sommerach zum Geschenk machte. Der Weinbau in der Gegend von Kitzingen lag damals fast vollständig in den Händen des reichsunmittelbaren Benediktinerinnenklosters, das von Pipins Tochter St. Adelhaid gegründet worden war, der man übrigens die Einführung des Weinbaues in diese Gegend zuschreibt. Würzburgs Weinbau findet seine erstmalige Erwähnung in einer Urkunde vom Jahre 780, die sich auf die Festlegung der Stadtgrenzen bezieht und in der erwähnt wird, daß „an den sonnigen Halden" die Reben blühten. Auch hier war der Weinbau in Händen der Geistlichkeit gelegen, nämlich in denen des Bischofs und Domkapitels.

Wie der Weinbau, so wurde auch der Weinhandel von der Geistlichkeit betrieben. Im Gegensatz zum Rheingau, wo die Klöster ihren Wein nach Köln zum Verkaufe brachten, wurde in Franken weitaus der größte Teil des Rebensaftes selbst getrunken; denn die Bewohner Frankens kannten Jahrhunderte hindurch kein anderes Getränk als ihren Eigenbau. Nur der Überschuß an Wein ging im Wege des Handels in alle Welt. So schickten die Klöster einen Teil ihres Weines an verbrüderte Ordenshäuser an der Donau und am Rhein. Den größten Teil bezog aber das damalige Bayern, bestehend aus dem alten Herzogtum mit den Provinzen Ober- und Niederbayern und der Oberpfalz. Schon in den Jahren 1179—1294 ging viel Würzburger Wein zoll- und meuthfrei nach Niederbayern.

Mit dem Entstehen der Städte im 10. Jahrhundert und ihrem raschen Emporkommen in den folgenden zwei Jahrhunderten brach für den Weinhandel eine neue Epoche an.

Die Städte sahen mit großem Neid auf die Klöster, die einen so ausgedehnten, mit großem Erfolg und Gewinn ausgestatteten Weinhandel betrieben, und versuchten deshalb ihn an sich zu bringen. Gestärkt wurde dieser Neid noch dadurch, daß der klösterliche Weinhandel seine Weine zoll- und abgabefrei verkaufen durfte.

So wurde dem Kloster Eberbach im Rheingau von Kaiser Friedrich II. die Zehntenfreiheit, die es schon 1213 erteilt bekam, bestätigt und sogar noch weiter ausgedehnt. Die Zoll- und Abgabefreiheit sollte auch dann noch weiterbestehen, wenn die Rheinzölle, die ziemlich hoch waren, von Kaiser Friedrich II. auf andere Fürsten übergehen sollten.

In Württemberg waren es die Klöster von Bebenhausen und Söflingen, sowie das Elisabethkloster in Ulm, welche kraft kaiserlicher oder päpstlicher Privilegien ihre Weine ohne Zoll und sonstige Abgaben in den Verkauf bringen durften. Das Kloster in Söflingen hatte die Befreiung von sämt-

lichen Weinabgaben schon 1253 durch eine Bulle von Papst Innocenz zugestanden erhalten. Im Jahre 1296 erhielten die Bebenhäuser die Abgabefreiheit und Graf Ulrich von Helfenstein befreite sie 1298 von der Abgabe des Weinzolles auf der Geislinger Steige.

Diesen klösterlichen Weinhandel auszuschalten oder ihn nur auf das Geringste zu beschränken betrachteten die Städte als ihre Hauptaufgabe; sie ließen keinen Weg unbeschritten, um ihr Ziel, die Aufhebung der Privilegien, zu erreichen. Sie kauften entweder den Klöstern ihre Rechte ab oder nahmen sie ohne weiteres für sich in Anspruch, trotz starker Gegenwehr verschiedener Klöster. Auf diese Weise kam allmählich der Weinhandel aus den Händen der Klöster in die der Bürger.

So gelang es dem damaligen Rheingauer Weinhandel, das Kloster Eberbach zu zwingen, seine Freiheiten im Handel wiederholt teuer zu erkaufen. Auch setzten es die Weinhändler durch, daß die im Rheingau gewachsenen Weine nicht mehr nach Köln, das seine Stellung als Weltmarkt durch die Auflösung des Hansabundes verloren hatte, auf den Markt kamen, sondern nach Frankfurt, das sich damals gerade zur Handelsstadt entwickelte. Bei dieser Umstellung des Rheingauer Weinhandels spielte auch der Beförderungswec eine große Rolle; denn die Händler zogen den Landweg dem Transporr zu Schiffe vor im Hinblick auf die hohen Zölle zwischen Mainz und Köln. Nach Frankfurt kamen außerdem zu den Messen, die sich allmählich herausgebildet hatten, viele nordische Fabrikanten, um hier ihre Erzeugnisse zu verkaufen; so war es von Vorteil, den Verkauf der Rheingauer Weine hier vorzunehmen, da dieser einen großen Absatz nach den Gebieten Norddeutschlands fand. Diese norddeutschen Fabrikanten nahmen als Rückfracht Wein, den sie auf der Messe einkauften. Und umgekehrt machten es die rheinischen Weinhändler, die als Rückfracht die norddeutschen Fabrikate nahmen. Durch diese Rückfrachten verminderten sich natürlich die Frachtunkosten, was für die Preise der gehandelten Waren von maßgebender Bedeutung war.

In Württemberg war es neben den Reichsstädten Eßlingen, Heilbronn und Stuttgart hauptsächlich Ulm, das dem klösterlichen Weinhandel entgegentrat. So gelang es dieser Stadt nach langen Bemühungen, den Mönchen zu Bebenhausen ihre Rechte im Jahre 1415 abzukaufen und sich allmählich zu einem der bedeutendsten Handelsplätze für Wein im Mittelalter zu entwickeln. Gingen ja fast sämtliche Handelsstraßen Schwabens, die von Norden nach Süden und die von Osten nach Westen, durch die Reichsstadt Ulm.

In Elsaß-Lothringen entwickelten sich die Städte Straßburg, Mühlhausen, Colmar und Schlettstadt zu wichtigen Weinhandelsplätzen, von denen aus dann der elsässische Wein weiter verkauft wurde, wodurch auch hier dem klösterlichen Weinhandel ein großer Gegner entstand.

Speyer und Landau wurden für den pfälzischen Weinhandel von großer Bedeutung. Ging doch von hier aus das pfälzische Gewächs rheinabwärts nach Norddeutschland, besonders aber nach Bacharach a. Rh., wo sich ein großer Weinumschlag befand.

Dieser Übergang des Weinhandels von den Klöstern auf die Städte vollzog sich nicht leicht; denn es gelang den verschiedenen Städten erst nach langen und schwierigen Auseinandersetzungen, die Vorrechte der Klöster zu schmälern oder ganz auszuschalten. Mit Beginn des 15. Jahrhunderts war dieser Übergang vollendet; die Städte hatten von dem gewinnbringenden Weinhandel Besitz ergriffen und die Klöster ihre Hauptrolle ausgespielt.

§ 2.

Der Weinhandel im Mittelalter.

Bis zu dieser Zeit konnte von einem eigentlichen Weinhandel nicht die Rede sein. Denn die Klöster waren selbst die Erzeuger des Weines, den sie dann in die großen eigenen Keller der Haupthandelsplätze brachten und von hier aus ohne Zwischenhändler an die Verbraucher selbst oder an ausländische Käufer absetzten.

Dies änderte sich aber sehr bald, als die Städte die Oberhand im Weinhandel bekamen. Die Städte bildeten im Mittelalter mit dem ihnen als Eigentum zustehenden Lande einen geschlossenen Wirtschaftskreis. Die Bewohner des Landes brachten ihre Erzeugnisse, besonders Lebensmittel, in die Stadt und nahmen hiefür gewerbliche Erzeugnisse in Empfang. Mit der Zeit trat jedoch auch das Bedürfnis nach außerhalb des einzelnen Wirtschaftsgebietes einer Stadt gelegenen Gütern auf. Hierdurch wurde der enge Ring gesprengt und es kamen in die einzelnen Städte Erzeugnisse, die in ihrem Bereich aus irgendwelchen Gründen nicht hergestellt wurden oder hergestellt werden konnten. Zu diesen Gütern gehörte auch der Wein; er konnte nicht überall angebaut werden, da er von den klimatischen Verhältnissen und von der Bodenbeschaffenheit sehr in Abhängigkeit steht. Der Wein wurde also von Orten, in denen er erzeugt wurde, in Gegenden gebracht, wo er nicht vorhanden war, aber sehr begehrt wurde. Diese Gegenden bildeten besonders die Städte und so entwickelte sich allmählich auf ihren Marktplätzen ein reger Handel mit Wein.

Der Handel und Verkehr mit Waren war nach Auffassung des städtischen Lebens jedermann freigestellt; es konnte also der einheimische Bürger wie der fremde Kaufmann handeln. Diese Handelsfreiheit wurde aber gar bald eingeengt; denn die mittelalterliche Handelspolitik hatte sich im Laufe der folgenden Jahre dahin geändert, daß der Handel nicht mehr jedermanns Sache sei, sondern eine öffentliche Angelegenheit. Deshalb spielte sich jeder Kauf und Verkauf von Waren auf öffentlichen Straßen und Plätzen ab. Damit die fremden Kaufleute ihre Ware, die sie in die Stadt einführten, unterbringen und lagern konnten, wurden große Hallen und Stapelplätze errichtet. Die Waren selbst durften sie nur an bestimmten Tagen und auf bestimmten Plätzen zum Kaufe anbieten. Der Verkauf selbst war wieder unter Aufsicht und Kontrolle von städtischen Beamten gestellt.

Unter die von den Städten aufgestellten Bestimmungen fiel auch der Handel mit Wein.

A. Im Rheingau war der Weinhandel ein freies Gewerbe. Da beim Weineinkauf der bessere Wein mehr gesucht war als der schlechtere, so war die Folge davon, daß die Preise für die guten Rheingauer Weine bedeutend in die Höhe stiegen, während die schlechteren, billigeren Weinsorten keinen Absatz fanden. Um letzteres zu verhindern, wurden Weinmärkte eingeführt. Auf ihnen durfte jedoch nicht der Käufer seine Weine selbst auswählen, sondern war an die „Gabelung“[1]) gebunden, die durch die kurfürstliche Behörde eingeführt worden war.

Auf den Weinmärkten geschah diese Gabelung durch Personen, „die Weinstecher“ genannt, die von den einzelnen Gemeinden ernannt wurden. Die Weinstecher nahmen bei Ausübung ihrer Tätigkeit nach einzelne Käufer und Verkäufer hinzu und verteilten die auf dem Markte sich befindenden Weine in einzelne Lose. Die Musterung dieser Weine geschah gewöhnlich so, daß der beste Wein mit dem schlechtesten das erste Los war, die zweitbeste und zweitschlechteste Weinsorte bildete das zweite Los und so ging es weiter, bis die ganze Weinmenge in Lose eingeteilt war. Hierauf wurde von dem Weinstecher der Preis für das einzelne Los festgesetzt oder man verkaufte das Los an den Meistbietenden. Nach Festsetzung der Preise wurde dann von den anwesenden Käufern ein Los gezogen und ihnen die auf das Los fallenden Weine zugeteilt.

Diese einzelnen Bräuche auf den verschiedenen Weinmärkten wurden später unter dem Vicedom Friedrich von Greiffenklau im Jahre 1648 zusammengefaßt zu den „Rheingauer Landesbräuchen“.

Die Gemeinden Hattenheim, Neudorf, Eberbach hatten 1697 folgende Bestimmungen für ihre Weinmärkte verkünden lassen: „Das Marktrecht besteht darin, daß keinem erlaubt ist, seine eigenen Weine zu verkaufen, bis entweder ein offener Weinmarkt mit Schultheiß und Rats geschlossen oder nach Gelegenheit der Zeit der Partikularverkauf vor öffentlicher Gemeinde mit Läuten der Glocke erlaubt wird. Sodann ist ein jeder gehalten, bei Umgehung der Kaufherren seinen Keller zu öffnen und nach den geschlossenen Bedingnissen die Kaufherren nach Belieben zeichnen und beziehen zu lassen“[2]).

Die Weinordnungen auf den einzelnen Märkten waren für die Winzer von großem Vorteil. Die Verkäufer traten nämlich nicht direkt mit den Käufern in Verbindung und waren so vor Übervorteilung geschützt. Auch sind dadurch die Winzer — denn sie waren ja die Verkäufer — vor Unbesonnenheit und voreiligem Verkauf wegen Geldverlegenheit bewahrt worden. Da die Preise auf den Märkten fest waren, so waren die Erzeuger

[1]) Der Ursprung der Gabelung ist zu finden in der Stiftsgabelung. Die Stifte von Mainz, die im 12. Jahrhundert den Zehnten erwarben, verteilten den ihnen zufallenden Wein an die Kapitelsherrn durch Lose. Dabei erhielt jeder Kapitelsherr vom guten und schlechten Wein gleich viel zugewiesen. Vgl. Bassermann-Jordan, Geschichte des Weinbaues, II. Bd., S. 814.

[2]) Dahlen H. W., Geschichte des Weinbaues und Weinhandels im Rheingau. 1896, Seite 106.

wiederum vor Weinpreisermäßigung geschützt, auf die sie vielleicht eingegangen wären, wenn sie mit den Käufern direkt in Verbindung gestanden hätten.

Aber besonders für die minderbemittelten Erzeuger war die Ordnung und gerade die Gabelung von großer Wichtigkeit. Waren die kleinen Winzer doch diejenigen, die den geringen und schlechten Wein zu verkaufen hatten; denn sie konnten nicht so wirtschaften wie die besser gestellten Großbesitzer; durch die Gabelung waren sie vor größerer Armut geschützt.

Andererseits brachten die Weinbräuche auch große Mängel mit sich, die sich erst später bemerkbar machten. Die schlechten Weine fanden immer Absatz und es war für die kleinen Winzer kein Antrieb vorhanden, ihren Rebbau zu verbessern.

Daß es deshalb oft zu großen Streitigkeiten zwischen den großen und kleinen Winzern kam, war vorauszusehen; die Weinbergsgroßbesitzer gingen daher gegen die Marktordnung vor. Sie hatten schon längst die Ungerechtigkeit, die in der Gabelung lag, eingesehen und bemühten sich deshalb, sie abzuschaffen. Auch war ihnen längst der große Vorteil, den die Weinkäufer bei der Gabelung hatten, in die Augen gefallen und sie suchten nun die Landesherren für sich zu gewinnen. Durch mehrere Vorstellungen und Bittgesuche um Abschaffung dieser Mißstände erreichten sie 1682, daß der damalige Kurfürst Anselm Franz von Ingelheim die Märkte aufheben ließ. Die Aufhebung der Ordnung stand aber nur auf dem Papier; denn die Weinmärkte wurden in den einzelnen Gemeinden weiter beibehalten, da der größte Teil, nämlich die kleinen Winzer, für Weiterführung derselben war.

So kam es in der Gemeinde Rauenthal 1695 auf Grund einer Beschwerde bei der Mainzer Regierung zur Auflösung des Weinmarktes; aber schon 1699 wurde ein Gegenerlaß herausgegeben, der die Herstellung der alten Weinmarktordnungen genehmigte.

Im Laufe der Zeit wurde immer zwischen Groß- und Kleinwinzern gestritten, bis eine Verordnung von 1700 die Einschränkungen, die bisher für den freien Verkauf von Weinen gegolten hatten, teilweise aufhob. Obwohl die Verordnung verbot, den Wein nicht unter einem Preis abzugeben, der, falls ein Markt nicht stattfand, von Schultheiß und Gericht festgesetzt war, konnte der allmähliche Zerfall der Weinmärkte und die Aufhebung der Gabelung nicht verhindert werden. Die vollständige Beseitigung der Marktordnungen war für die einzelnen Gemeinden nicht gleichzeitig durchgeführt worden; so war in Eltville der letzte Weinmarkt 1678, in Rüdesheim 1712, in Rauenthal und Oestrich 1726. Kurfürst Johann Friedrich Karl von Ostein hob sämtliche Märkte und Taxen durch eine Verordnung vom Jahre 1753 auf; damit hatte der Einfluß der Städte auf den Rheingauer Weinhandel aufgehört und der Handel mit Wein wurde ein freies Gewerbe.

Der Rheingauer Weinhandel, der sich, wie schon erwähnt, bis zum Jahre 1753 auf den öffentlichen Weinmärkten abspielte, hatte besondere Organe, die den Verkehr zwischen den Weinerzeugern und den Weinhändlern vermittelten. Eines der wichtigsten Organe waren die Unterkäufer

oder, wie man sie sonst noch hieß, „die Mäkler". Außer diesen gab es noch die Schröter und Weinlader. Letztere hatten aber nur den Mäkler in seiner Arbeit zu unterstützen. Sie mußten die Fässer reinigen, füllen und verladen helfen. Der Unterkäufer dagegen überwachte nicht nur das Weingeschäft, sondern er war es auch, der das Geschäft abschloß. Wollte ein Händler Wein kaufen, so durfte er nicht direkt mit dem Verkäufer in Verbindung treten, sondern mußte sich beim Abschlusse eines Kaufvertrages an den Unterkäufer wenden. War ein Verkauf von Wein außerhalb des Marktes gestattet, so mußte auch hier der Mäkler zur Gültigkeit des Vertrages mitwirken. Ohne ihn war ein Kauf oder Verkaufsgeschäft unmöglich.

Da das Mäkleramt eine so wichtige Rolle spielte, so war es nicht jedem gestattet, dasselbe auszuüben, sondern es wurde ein Mitglied der Gemeinde, das mit dem Weinfach vertraut sein mußte, vom Rate bestellt. Der Unterkäufer war also ein Beamter der Gemeinde und infolgedessen war es ihm strengstens verboten, Weingeschäfte irgendwelcher Art auf eigene Faust zu unternehmen. Gleichzeitig war er verpflichtet, die Interessen beider Parteien in gleicher Weise zu berücksichtigen.

B. In Elsaß-Lothringen hatten sich die Städte Straßburg und Colmar des Weinhandels bemächtigt, ähnlich wie im Rheingau der Weinhandel in den Händen der weinbautreibenden Gemeinden sich befand. In den genannten Städten setzte bald ein reger Weinhandel ein, da die Weine, die im Elsaß erzeugt wurden, berühmt geworden waren.

Auch hier war der Kauf und Verkauf den Stadtordnungen unterworfen. Die Käufer, die sich in Straßburg und Colmar immer in großer Zahl einfanden, waren an die Weinweltmärkte gebunden, die zu bestimmten Zeiten von den Städten abgehalten wurden. Da der Wein, der im Elsaß erzeugt wurde, zum größten Teile in die obengenannten Städte kam, entwickelte sich auf den Märkten ein sehr reger Handel. Ein freier Kauf von Wein war ausgeschlossen; denn die Städte betrachteten den Handel mit Wein wie den übrigen Handel als eine öffentliche Angelegenheit; die Käufer von Wein mußten sich an bestimmte Personen wenden, die dann den Kauf vermittelten. Diese Vermittler — man nannte sie „Weinsticher" — verrichteten ihre Arbeit auf dem Weinmarkte, indem sie Käufer und Verkäufer zusammenbrachten und dann den Kaufvertrag abschlossen. War kein Weinmarkt, so waren die Weinsticher verpflichtet, die Käufer in die Keller der Erzeuger, die sie in der Stadt besaßen, zu führen und dort zuzusehen, daß ein Kaufabschluß zustande kam.

Die Weinsticher waren, wie im Rheingau die Unterkäufer, Beamte der Stadt und gehörten in Straßburg und Colmar zu den angesehensten Leuten. Sie bildeten im Elsaß sogar eine eigene Zunft und werden schon im 14. Jahrhundert in den Stadtverordnungen von Straßburg und Colmar erwähnt. Die Zahl der Weinsticher war beschränkt; auch durften sie kein anderes Gewerbe als den Weinhandel ausüben. Handelsgeschäfte auf eigene Rechnung abzuschließen war ihnen streng verboten; sie hatten nur die Aufgabe, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, bei der Preisbestimmung mitzuwirken und die Waren zu prüfen.

C. In der Rheinpfalz hatte sich neben Speyer und Landau, die die wichtigsten Ausfuhrplätze für Pfälzerweine waren, auch Neustadt zu einem bedeutenden Weinhandelsort entwickelt. Der Weinhandel war auch hier an bestimmte Vorschriften gebunden, die die Städte erlassen hatten. Der Einkauf von Wein vollzog sich, wie im Rheingau und Elsaß-Lothringen, nur unter Hinzuziehung bestimmter Personen, die man Weinsticher oder Weinschreier nannte.

Die Weinsticher waren regelmäßig auch hier an besondere obrigkeitliche Verfügungen gebunden, durften ebenfalls auf eigene Rechnung keinen Weinhandel treiben und hatten als Beamte der Stadt einen Amtseid zu leisten. Daß die Weinschreier städtische Angestellte waren, geht aus einer Verordnung der Stadt Neustadt vom Jahre 1390 hervor; denn da heißt es: „Für den Weinverkauf wird den sog. Weinschreiern die nötige Vorschrift erteilt."

Aus derselben Verordnung ist zu ersehen, daß neben den Weinschreiern, die nur den Vermittler zwischen Erzeuger und Händler spielten, weitere Hilfspersonen bei Abschluß eines Geschäftes tätig waren. Über sie heißt es in der Verordnung: „Die Weinschröter und Weinlader sollen per Fuder 8 Pfg. Lohn erhalten, vom Käufer und Verkäufer gleich zu tragen, bei Abladen der Käufer allein, wer Selbst auf- oder ablädt, muß dennoch ihren Lohn entrichten"[1].

Die Weinsticher waren in der Pfalz ein geschlossener Beamtenkreis, was aus dem Reichstagsabschied Maximilians I. über die Weine im Jahre 1497 hervorgeht; denn darin ist von den „Unterkauffern" als einem selbstverständlichen Berufe die Rede[2].

Auch hat der Markgraf Karl Friedrich von Baden für die Gemeinde Rhodt in der Pfalz 1452 einen Erlaß herausgegeben und darin ausdrücklich der Weinvermittler gedacht; in ihm heißt es: „... diejenige, so Weine in Commission versenden, hierbey mit aller nur ersinnlichen Redlich- und Aufrichtigkeit zu Werke gehen sollen"[3].

Das Amt des Vermittlers im Weinhandel wurde gewöhnlich verpachtet und nicht nach der Tüchtigkeit der Leute verliehen. In Neustadt selbst wurde das Amt des Weinstichers am 15. Februar 1861 zum letzten Male von dem Bürgermeisteramt verpachtet.

Neben diesen von den Städten angestellten Weinschreiern gab es aber auch noch solche, die Privatangestellte einer Wirtschaft waren. Sie hatten die Aufgabe, durch Ausrufen der einzelnen Weinsorten, die es in dem betreffenden Lokale gab, die Leute anzulocken. Zuerst übten sie ihre Tätigkeit nur für eine Wirtschaft aus, aber später zogen sie im Lande umher und vermieteten sich an einzelne Wirtschaften; sie waren also für mehrere Schenken tätig. Auf diesem Wege kamen sie zu der gleichen Geschäftsausübung wie die amtlich angestellten Weinmäkler, trotz des strengen Verbotes von seiten der Städte, keine Vermittlung im Weingeschäft zu betreiben.

---

[1]) Dochnahl, Chronik von Neustadt a. H. 1867, unter Jahr 1390.
[2]) Bassermann-Jordan, a. a. O. S. 824.
[3]) Bassermann-Jordan, a. a. O. S. 824.

Diese privatangestellten Weinschreier oder, wie man sie auch noch nannte, „Weinrufer" erhielten für ihre Arbeit von dem Gastwirte den Lebensunterhalt in natura; außerdem waren sie am Gewinn des ausgeschenkten Weines beteiligt. Durch diese Beteiligung am Gewinne versuchten die Gastwirte die Weinrufer zu einer regen Anpreisung des auszuschenkenden Weines zu veranlassen.

D. In Württemberg hatten sich, wie bereits erwähnt, die Städte des Weinhandels bemächtigt und der Handel vollzog sich unter ihrer Aufsicht auf dem Weinmarkte. Von größter Bedeutung war hier, daß neben den einheimischen Gewächsen auch Wein, der nicht in Württemberg erzeugt war, zum Verkaufe angeboten wurde. Es hatten deshalb die Städte für den Weinmarkt besonders strenge Bestimmungen erlassen. Eine allgemeine Bestimmung der verschiedenen städtischen Marktordnungen ging dahin, daß die Verkäufer verpflichtet waren, sich mit ihren Weinwagen in Reih und Glied aufzustellen und jede direkte Verhandlung mit den Käufern zu unterlassen. Sie mußten sich, um ihren Wein abzusetzen, einer Hilfsperson — in Ulm nannte man sie Weinschreiber, in den übrigen Städten Unterkäufer — bedienen. Der Grund für diese Bestimmung war, wie in den übrigen Weingegenden, hauptsächlich der, einerseits die einheimischen Käufer vor Übervorteilung, andererseits die fremden Verkäufer vor Mißtrauen zu schützen.

Die Unterkäufer oder die Weinschreiber waren allgemein verpflichtet, die Vermittlung im Weinhandel zu überwachen und Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Auch hatten sie das Recht, die Ware zu prüfen und bei der Preisbestimmung mitzuwirken. Die Zahl der Vermittler war in den einzelnen Städten begrenzt, wie auch ihre Zuständigkeit nur auf einen Zweig des Handels, nämlich Wein, gerichtet war. Hatte nun der Vermittler einen Käufer und Verkäufer zusammengebracht und einen Vertrag abgeschlossen, so durfte der Käufer den Kaufpreis nicht direkt an den Veräußerer abgeben, sondern mußte sich auch hier wieder des Unterkäufers bedienen, der dann das Geld an den Verkäufer unter Abzug einer Gebühr, die die Städte für die Vermittlung erhoben, weitergab. Als Beamte der Stadt war ihnen der Weinhandel auf eigene Rechnung streng verboten.

In Eßlingen und in Stuttgart waren für die Unterkäufer besondere Bestimmungen über die Ausführung ihrer Tätigkeit erlassen worden. Durch diese Sonderbestimmung wollte man verhüten, daß die Unterkäufer sich durch ein Versprechen eines Vorteils bestechen ließen. Der Vorteil für die Vermittler bestand gewöhnlich in dem Versprechen eines guten Tropfen Weines von seiten des Käufers oder Verkäufers. Die Stuttgarter Unterkäufer mußten sogar bei ihrer Anstellung geloben: „Den Unterkauf aufrecht und ungefährlich zu halten, und wo sie erfahren würden, daß einem Bürger die Not ankäme, wegen Schulden und er dadurch in Schaden kommen könnte, oder daß einem ein Faß sorglich und schädlich daliege, ihm seinen Wein vor anderm zu verkaufen, sonst aber Armen und Reichen gleich zu dienen, das von den Weinkäufern erhaltene Geld noch vor Nacht und zwar in den nämlichen Münzsorten, wie sie es bekommen hatten, dem Verkäufer einzuhändigen, ausgenommen, wenn ihnen der Magistrat befehle, es zurückzubehalten"[1]). Neben diesem Gelöbnis waren sie auch verpflichtet worden, die Stadt ohne Erlaubnis des Bürgermeisters über Nacht niemals zu verlassen.

Andererseits waren die fremden Weinfuhrleute, die Wein kaufen wollten, gebunden, sich immer zuerst an die Unterkäufer zu wenden. Nur wenn sie von ihnen in zehn Keller geführt worden waren und in keinem einen Wein gefunden hatten, der ihnen zusagte, durften sie sich selbst danach umsehen.

Da sich die Käufer immer an die Unterkäufer halten mußten, so errichteten die Städte Eßlingen und Stuttgart ein sog. Rechenstüblein, in dem sich die Unterkäufer aufhalten mußten; damit war auch das lange Suchen nach den Vermittlern unnötig geworden. Eßlingen hatte das Rechenstüblein unter dem Steuerhaus eingerichtet, während es sich in Stuttgart auf dem Rathaus befand. Hier vollzog sich nun der ganze Abschluß des Weingeschäftes. Verkäufer und Käufer kamen hierher; denn die Unterkäufer gingen nicht mehr so oft mit dem Käufer auf den Markt oder in die Keller der Verkäufer, sondern ließen sich Proben auf das Rechenstüblein bringen, um gleich hier einen Verkaufsabschluß tätigen zu können. Das Rechenstüblein war also ein Weinmarkt im kleinen geworden. In Stuttgart und in Eßlingen kam es sogar soweit, daß die Unterkäufer nur noch auf dem Rechenstüblein ihre Tätigkeit ausübten, ohne die fremden Käufer in die Keller der Stadt zu führen. Bei diesem Zusammentreffen mehrerer Käufer und Verkäufer auf dem Rechenstüblein ging es nach dem Probieren verschiedener Weine immer hoch her und die Leute zechten manchmal oft Tage und Nächte. Der Magistrat führte deshalb im Jahre 1552 schwere Klage gegen die Zustände im Rechenstüblein; aber die Unterkäufer verteidigten sich gegen diese Beschwerde. Als Grund des Zusammentreffens im Rechenstüblein führten die Unterkäufer an, es sei besser, wenn Käufer und Verkäufer näher bekannt würden; durch das Proben der verschiedenen Weine finde der Käufer eher das, was er brauche, als wenn man ihn erst in viele Keller führen müsse, was einen Zeitverlust bedeute. Auch seien die Käufer oft unwillig geworden durch das viele Umherlaufen in der Stadt, so daß sie manchmal davonliefen, ohne Wein gekauft zu haben. Auf der anderen Seite könne man auch den Verkäufern bei dem gegenseitigen Probieren von Weinen Ratschläge erteilen über Behandlung und Verbesserung der Weine.

In Eßlingen hatte man schon 1550 versucht, durch eine Ordnung den Zechereien auf dem Rechenstüblein Einhalt zu bieten, in der man vorschrieb: „Die Unterkäufer sollen sich im Rechenstüblein fleißig einfinden, hier aber niemand mit sich zechen lassen, fremde Weinkäufer überall herumführen und in jeder Gasse fragen, ob da Wein zu verkaufen sei"[2]). Vor Erlaß dieser Verordnung waren die Unterkäufer nicht verpflichtet, die Käufer in der Stadt herumzuführen; denn man hatte hiezu besondere Leute aufgestellt,

[1]) Engelmann, Der Württembergische Weinhandel einst und heute. S. 32.
[2]) Engelmann, a. a. O. S. 33.

die der Gläser wegen, die sie zum Versuchen des Weines bei sich hatten, „Gläsleinträger" hießen. Mit obenerwähntem Erlaß wurde dieses Geschäft dem Unterkäufer übertragen.

Ihm waren in Eßlingen und Stuttgart bei seiner Dienstausübung mehrere Hilfspersonen zugeteilt, wie im Rheingau und in der Rheinpfalz. Es gab da den Weinschreiber, der die Akzise vom Wein einzuziehen hatte, die Imiträger oder Faßschwenker und die Weinzieher, die den Wein vom Keller auf die Wagen brachten oder abluden.

Auch in Heilbronn war der Weinhandel, der sich hauptsächlich, wie in Eßlingen und Stuttgart, auf eigene Erzeugnisse erstreckte, von dem Unterkäuferamt abhängig. Ohne den Unterkäufer war es auch hier nicht möglich, Wein zu kaufen. Nur hatte man in Heilbronn schon früher eine Ordnung aufgestellt, um den Zuständen, wie sie in Stuttgart und Eßlingen auftraten, vorzubeugen. Die Ordnung: „Ambt und End der Unterkäufer" enthielt alle Pflichten derselben in sehr ausführlicher Weise. So waren sie verpflichtet, die Käufer erst an das Eichamt zu bringen, bevor sie den Handel begannen, beim Handel selbst mußten sie beiden Teilen an die Hand gehen, um so einen guten Preis für den Bürger zu erzielen und auf der anderen Seite den Käufer vor Übervorteilung zu bewahren. Im Zuführen von Käufern hatten sie keinen Unterschied zu machen zwischen arm und reich, sondern beide gleichmäßig zu behandeln; wenn sie die Käufer in eine Anzahl von Kellern und zu mehreren Proben geführt hatten, ohne zu einem Abschluß gekommen zu sein, durften sie einfach die Käufer stehen lassen. Die Annahme eines Geschenkes war den Unterkäufern streng verboten, wie sie auch die Notlage eines Bürgers nicht verraten und keinen eigenen Weinhandel betreiben durften.

Ebenso wie in Eßlingen und Stuttgart waren dem Unterkäufer mehrere Personen zugeteilt, wie der Weinsiegler, Weinlader und Weinzieher. Die beiden letzteren hatten dieselben Aufgaben zu erfüllen wie die Weinzieher in den zwei obengenannten Städten. Der Weinsiegler mußte die verkauften Fässer siegeln und das Umgeld, das die Stadt erhob, feststellen.

Die Reichsstadt Ulm, die sich zu einem der bedeutendsten Weinhandelsplätze im Mittelalter entwickelt hatte, besäß einen kleinen Handel mit eigenen Weinen; aber außerdem kamen auf dem Weinmarkte große Mengen auswärtigen Weines zum Verkaufe. Das ganze Jahr hindurch kamen die Weinwagen aus dem Neckar- und Renztale und aus dem Zabergäu nach Ulm auf den Markt, von wo der Wein dann weiter auf der Donau oder durch Fuhrwerke nach Bayern verfrachtet wurde. Neben diesen württembergischen Weinen wurden aber schon frühzeitig rote und weiße Rheinweine, Mainweine aus der Gegend von Würzburg, Breisgauer- und Elsässerweine sowie Südtiroler Weine aus der Gegend von Bozen gehandelt.

Diese eingeführten Weine mußten auf dem Weinhofe, den Ulm schon seit langen Zeiten besaß, aufgestellt werden; denn hier fand der Weinmarkt statt. Er wurde alle Samstage abgehalten und begann früh um 5 Uhr mit dem Anstechen der Fässer. Während der Marktzeit herrschte Marktfriede; alle Frevel, die „so lange das Fähnlein wehte" auf dem Weinhofe begangen wurden, wurden doppelt bestraft.

Die Weinwagen standen in Reih und Glied auf dem Markte — denn so verlangte es die Ordnung — und harrten der Käufer. Wollte jemand Wein kaufen, so durfte er nicht direkt mit dem Weinfuhrmann verhandeln, sondern zwischen ihn und den Verkäufer schob sich der Weineinschreiber, der die Weinkäufe zu vermitteln hatte.

Die Weineinschreiber waren Beamte der Stadt, durften keine Handelsgeschäfte auf eigene Rechnung betreiben und ihre Tätigkeit beschränkte sich nur auf den Weinhandelszweig selbst. Sie hatten die Pflicht, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, bei der Preisbestimmung mitzuwirken und die Weine auf Fehler zu prüfen. Weiterhin waren sie durch ihren Amtseid gebunden, die Weinverkäufer darauf aufmerksam zu machen, daß ihnen ein Anspruch auf Bezahlung für gestundeten Wein nicht zustehe; wer einem Bürger von Ulm die Kaufsumme länger stundete, als es die Ordnung erlaubte, wurde in Strafe genommen. Hatten die Weineinschreiber einen Kauf vermittelt, so konnte der Käufer nicht direkt an den Weinfuhrmann bezahlen, sondern mußte sich auch hier wieder des Unterkäufers bedienen. Dieser war dann andererseits wieder verpflichtet, in der gleichen Münze zu zahlen, die er erhalten hatte unter Abzug einer Gebühr, die die Stadt für die Vermittlung beanspruchte.

Auch in Ulm waren neben dem Weineinschreiber dieselben Hilfspersonen auf dem Weinmarkte tätig, wie in Stuttgart und Eßlingen.

War der Weinmarkt beendigt und der feilgebotene Wein nicht vollständig verkauft worden, so wurde er bis zum nächsten Markt im Weinstadel eingelagert. Dieser war 1535 auf dem Weinhofe als Lagerplatz für die Weine errichtet worden. Die Aufsicht führte hier der Stadelmeister, der für Ordnung im Weinstadel sorgen mußte und ohne dessen Beisein kein Faß entnommen werden durfte.

E. Im Gegensatze zu den Weinbaugebieten am Rhein hat sich der Weinhandel in Franken nicht von den weinbautreibenden Klöstern trennen lassen; vielmehr dehnte er sich unter ihrer Hut bis zur Säkularisation, bei der ja die Klöster und die Geistlichkeit ihre weltliche Macht verloren, immer weiter aus.

Der Weinhandel vollzog sich wohl auch hier zum größten Teile in den Städten und Gemeinden; doch waren die Bürger selbst nur in beschränktem Maße am Weinhandel beteiligt.

Wie sich in Württemberg, in der Rheinpfalz und im Rheingau die Städte um das Weiteraufblühen des Weinhandels durch Aufstellung von öffentlichen Ordnungen sehr verdient gemacht hatten, so waren auch die Klöster in Franken um seine weitere Entwicklung sehr bemüht. Auch sie waren schon im frühen Mittelalter zur Förderung des Handels denselben öffentlichen Bestimmungen unterworfen.

Soweit das Urkundenmaterial zurückreicht, vollzog sich der Weinhandel zumeist in der Weise, daß die fremden Kaufleute Waren brachten und für die Rückfracht Weine einkauften. Besonders waren es Sachsen, die Tuch,

Bayern, die Salz, Frankfurter und Nürnberger, die ihre Spezereien auf Wagen oder in Schiffen in die fränkischen Städte brachten. Dabei waren die fremden Kaufleute beim Weinkauf auf die Vermittlung der von den Klöstern oder den einzelnen Gemeinden aufgestellten Weinunterkäufer und, für die Verladung, auf die jetzt verschwundene Zunft der Schröter oder Weinlader angewiesen.

Der fränkische Weinhandel war also auch wie in den übrigen deutschen Weinbaugebieten an besonders aufgestellte Personen gebunden. Waren es im Rheingau die einzelnen Gemeinden, in der Pfalz und in Württemberg die größeren Städte, die die Unterkäufer aufstellten, so waren es in Franken die Klöster und neben einzelnen Gemeinden der höhere Klerus, die dieses Recht besaßen. So war es in der Gegend von Kitzingen das reichsunmittelbare Benediktinerinnenkloster, das das Recht hatte, die Stellen des Unterkäufers, der Visierer und Eicher zu bestellen. Alle diese Beamten waren vereidigt und die Eidesformeln, die sie nachsprechen mußten, sind noch in alten Zehntbüchern des Klosters enthalten.

Später trat jedoch neben das Kloster auch der Rat der Stadt Kitzingen und bestellte einen eigenen Weinunterkäufer, was aus der folgenden Kostenaufstellung für Weinhändler zu ersehen ist. Sie wurde am 4. April 1705 vom Bürgermeister und Rat erlassen und hatte folgenden Inhalt:

Ordnung und Tax

über diejenigen Costen, welche die Herren Weinhändler, so dahier zu Kitzingen Wein kauften und abführen lassen oder selbsten abführen, zu zahlen haben;

Nemblichen

1.	Denen Herren Weinunderkäufern von einem jeden Fuder	24 kr.
2.	Denen büttern von jedem Fuder für Füllerlohn	12 kr.
3.	Für Eicherlohn von jedem Fuder	12 kr.
4.	Von Einem Fuder Vaaß zu schwänken	12 kr.
5.	Denen schrötern von jedem Fuder aufzuladen neben 2 Maaß Wein	24 kr.

Summa: 1 fl. 24 kr. alles fränkhischer Währung.

Außer diesen Lohn aber solle von Niemandten ein mehreres gefordert werdten, noch die Herren Weinhändlern zu geben schuldig seyn, Eß were den sach, daß Ein oder anderer von selbsten oder freywillig ein mehreres geben wolle.

Dekretum in senatu
Kitzingen den 4ten Aprilis anno 1705
Bürgermeister und Rat allda[1]).

Die vom Kloster und vom Rat der Stadt Kitzingen aufgestellten Unterkäufer arbeiteten nicht gegeneinander, sondern mußten die Gebühren, die sie für ihre Tätigkeiten erhielten, miteinander teilen, was man aus einem

[1]) Meyer Karl, Die Entwicklung des Weinhandels der Stadt Kitzingen. Diss. Würzburg 1923. Beilage 25.

Auszug aus einem Lagerbuch des Klosteramtes zu Kitzingen entnehmen kann. Hierin heißt es:

„Mein gnädigster Fürst und Herr zu Würzburg ratione des Klosters Kitzingen bestellet und nimmt an einen Weinunterkäufer, welcher gleiche gemeinschaftliche Dienste verrichtet mit dem zweyten Unterkäufer, so vom Bürgermeister und Rat angenommen wird. An diesem Dienst bleibt allewegen der herrschaftliche 6 Jahre und der vom Rat 2 Jahr. anno 1718.

Ein katholischer und ein protestantischer Weinunterkäufer vom Rat angenommen. Den beiden Unterkäufern gebühren von jedem Fuder dahier eingeführt werdenden Wein an Unterkaufsgebühren 4 bz. von einem particulier und von auswärtigen Weinhändlern 6 bz., welche Gebühr beide Unterkäufer miteinander zu teilen haben, wovon der wegen dem Klosterambt eingestellte Unterkäufer 1 bz. gnädigster Herrschaft und der vom Rath 1 bz. per Fuder in die Stadt Steuer zu bezahlen schuldig ist“ [1]).

Das Domkapitel von Würzburg, das zu jener Zeit großen Weinbergsbesitz in Iphofen und dessen Umgebung besaß, hatte ebenfalls das Recht, Weinunterkäufer aufzustellen. Es konnte nämlich die Weine, die es erntete, nicht vollständig für sich verbrauchen und mußte daher einen Teil seiner Ernte verkaufen. Um nun den Verkauf vornehmen zu können, stellte das Domkapitel in Iphofen einen Unterkäufer an, der verpflichtet war, bei jedem Kauf von Wein durch Weinhändler mitzuwirken, damit einerseits das Domkapitel nicht geschädigt und andererseits der Käufer nicht übervorteilt werde. Neben dem Domkapitel hatte aber auch die Stadt Iphofen das Recht, für den Verkauf von Wein von seiten der Bürger einen oder mehrere Unterkäufer aufzustellen. Daß es bei der Aufstellung des Unterkäufers zwischen den Bürgern oft zu großen Streitigkeiten kam, war klar: denn jeder wollte dieses Amt ausüben. Dies ist aus einem Schreiben eines Bürgers aus Iphofen an das Domkapitel zu ersehen, in dem er sich darüber beschwert, daß die Stadt Iphofen einen anderen Unterkäufer angestellt hatte als ihn, obwohl seine Vorfahren schon seit 70—80 Jahren das Amt eines Unterkäufers innehatten [2]).

In den Gemeinden, die das Recht besaßen, Unterkäufer aufzustellen, waren je nach Größe der Ortschaft immer zwei bis drei Vermittler tätig. Sie wurden von den Gemeinden „mit Zulassung der Ortsobrigkeit“ zugleich mit den übrigen Beamten und Bediensteten der Gemeinde bestellt. Obwohl sie der Gemeinde eidlich zu treuer Geschäftsführung verpflichtet und an obrigkeitliche Ordnung und feste Lohnsätze gebunden waren, so sind sie doch nicht als Beamte im vollen Sinne zu betrachten. Ihre Hauptaufgabe bestand darin, daß sie die fremden Kaufleute den Verkäufern zuführen mußten und zwar denjenigen zuerst, „so des Verkaufs am meisten benötigten“. Streng verboten war den Unterkäufern, für sich fremde Weine einzukaufen und in ihren Kellern einzulagern; sie mußten sich also jeder Beteiligung am Handel für ihre Person und an der Spekulation enthalten.

[1]) Meyer, a. a. O. Beilage 37.
[2]) Einsichtnahme in das Stadtarchiv von Iphofen.

Seit Beginn des 16. Jahrhunderts waren die Unterkäufer der Gemeinde gegenüber zur Buchführung und Rechnungslegung für ihre Geschäftstätigkeit verpflichtet.

Die Käufer mußten an die Unterkäufer für ihre Vermittlung eine feste Gebühr, den „Unterkauf" entrichten, diese war jedoch in den verschiedenen Gemeinden nicht gleich hoch, sondern ihre Höhe schwankte nach Ort und Zeit. So gab man 1504 zu Volkach von jedem Fuder Wein 3 Pf. zu Unterkauf. In Nordheim war man dem Unterkäufer für seine Tätigkeit 2 Pf. vom Fuder schuldig. Der Unterkäufer von Obereisenheim hatte 1590 sogar 8 Pf. zu beanspruchen, wenn er mit einem Fuhrmann oder Karmann Wein versuchte, „wann derselbig nichts kauft; 8 Pf. von 1 Fuder, wann der Wein in die schelch oder schief geladen wurdt; 20 Pf. von einem Wagen es sey ein vier- oder dreispänner, wan ein Fuhrmann kaufft; 16 Pf. von einem zweyspannigen Karn; 8 Pf. von einem einspännigen Karn"[1]). Diese Unterteilung des Unterkaufes wurde später aufgehoben und der Unterkäufer hatte für jede Vermittlung von einem Fuder, das er verkaufte, 1696 einen Betrag von 12 Kr. zu beanspruchen.

Diese Vermittlungsgebühr ist wohl bis zu jener Zeit wie in den übrigen Weinbaugebieten als eine Entschädigung für die geleistete Tätigkeit des Unterkäufers anzusehen; doch gar bald suchten die Gemeinden aus ihr einen finanziellen Nutzen zu ziehen, indem sie dieselbe allmählich zu einer örtlichen Abgabe machten. So mußten die Käufer, auch wenn sie ein Weingeschäft ohne die berufene Vermittlung des Unterkäufers abschlossen, die feste Gebühr bezahlen. Lediglich die Einwohner, die unter sich kauften und den Wein nicht nach auswärts weiterveräußerten, brauchten von diesem Geschäft keinen Unterkauf zu entrichten.

Der Unterkauf, der zu einer örtlichen Abgabe gemacht worden war, entwickelte sich jetzt zu einer ständigen Einnahmequelle der Gemeinden. Das Amt eines Unterkäufers wurde nicht mehr von den Gemeinden verliehen, sondern verpachtet, wie dies in der Rheinpfalz der Fall war. So gaben die Unterkäufer von Nordheim 1620 der Gemeinde 12 fl. zu Bestand. Auch in Obereisenheim wurde das Amt an den Meistbietenden vergeben, der 1696 dasselbe um 16 fl. erstrich.

Die Versteigerung geschah alljährlich an Matthäi (21. September) auf dem Rathause „öffentlich bei dem Gerichtstisch" auf folgende originelle Weise: „Man stellte ein Licht auf den Tisch und steckte einen Dreyer in die Mitte des Lichtes, unter währendem Fortbrennen erstrichen die Gerichtsbeisitzer mit Gülten, ½ Gülten fort, bis der Dreyer erschmolzen und herabgefallen war. Alsdann wird demjenigen der Recht hat und das meiste auf besagten Unterkauf angeschrieben solcher zuerkannt, das Jahr durch quartaliter zu bezahlen und vom Bürgermeister in Einnahme genommen. Desgleichen auch ebenfalls mit dem Eicher- und Schröteramt von der Bürgerschaft auf dem anderen Tisch mit einem brennenden Lichte und eingesteckten Dreyer beschieht"[2]).

[1]) Gürsching, Der Weinbau im Bezirk Volkach. Diss. Wzbg. S. 39.
[2]) Borger, Geschichte der Pfarrei Obereisenheim. S. 309.

Durch das Ausbieten des Unterkäuferamtes kamen oft Leute an diese Stelle, die ihre zustehenden Aufgaben nicht erfüllten, sondern die darnach trachteten, aus demselben für sich große Vorteile zu ziehen. Diese Unterkäufer führten nicht mehr, wie es ihre Amtstätigkeit gebot, die Käufer in die Keller derjenigen, die es am meisten benötigten, ihren Wein zu verkaufen, sondern in die Keller ihrer Günstlinge. Ja sie schickten sogar Weinproben an Händler, die auswärts wohnten, oder sie trugen ihnen bei Erscheinen in ihren Orten Proben zu. Auch blieben sie manchmal das Geld für das erstrichene Unterkäuferamt schuldig, so daß das Bürgermeisteramt statt einen Nutzen einen Verlust hatte. Um diese Mißstände abzuschaffen, hatten sich mehrere Gemeinden bei ihrer Obrigkeit beschwert, mit dem Erfolge, daß das Amt eines Unterkäufers von einem oder zwei Gerichtsbeamten der Gemeinde geführt werden und daß denselben die Hälfte des Unterkaufgeldes zustehen sollte.

Aus dem folgenden Schreiben vom 18. September 1779 an die Gemeinde Obereisenheim, die sich auch bei ihrer Obrigkeit beschwert hatte, ist leicht zu ersehen, welche Mißstände bestanden haben und wie man versuchte, diesen entgegenzutreten. Dieses Schreiben hat folgenden Inhalt:

„Nachdem von Schultheiß Bürgermeister und Gericht zu Obereisenheim subherterno dahier die schriftliche geziemende Vorstellung geschehen, daß zwar seit langjähriger observanz bei Dasiger Gemeinde alljährlich auf Mathaeus das unterkäuffer und Schröteramt öffentlich auf dem Rathhause ausgestrichen und an den Meistbiethenden überlassen worden, aber auch die langjährige Erfahrung bestättiget habe, mit wie vieler Unordnung und Beschwehrden zum augenscheinlichen Nachtheil des Weinhandels und des Bürgermeister Amts die öffentliche Ausstreichung dieses Amtes verknüpft gewesen, indem solches nicht selten an Leute gekommen, welche nicht für die unpartheyische Anweisung der Käuffer an die mit Weinen versehene Verkäuffer gesorget und noch überdies ihr Bestand-Quantum nicht bezahlet und auf solche Art das Bürgermeister Amt in Schaden versetzet und beträchtliche Reste daselbst erzielet hatten, wie dem Unterkäuffer Mörtel mit einem Rest von mehr als 90 fl. des Falls dahin verhaftet seye, weswegen sie geziemend gebetten haben wollten, daß ihnen in Zukunft erlaubet werden möchte, dieses Amt zu Abschneidung aller des falls sich hervorgethanen Unordnung mit Hintansetzung das bisher üblich gewesenen öffentlichen Ausstrichs an einen oder 2 aus dem Gericht und Gemeinde zu wählende unpartheyische brave zahlbare Männer zu überlassen und zwar unter der Bedingung, daß dieselbige in Ansehung aller verkaufft werdenden Weine Fuder für Fuder das bishero gewöhnliche Unterkauffs Geld zur Helfte haben, die andere Helfte aber an das Bürgermeister Amt liefern solle, nächst den aber restierender Mörtel zu Abtrag seiner Schuld nachdem angehalten werden möchte; Als hat man von Herrschaftswegen keinen Anstand nehmen können, damit supplicirende Gemeinde die Probe machen könne ob auf diese Art ein größerer Vortheil für das Bürgermeister Amt und sämtliche Gemeinde erzielet werden könne, aus den angeführten allerdings wichtigen Gründen, hierdurch zu willfahren. Wobei auch der Herrschaftliche Schultheiß zu-

gleich authorihsirit wird, erst gedachten Mörtel anzubefehlen, daß er sein Unterkaufs-Rest binnen 4 Wochen so gewisser zu bezahlen, als sonsten gegen denselben executive und allenfalls mit Beschlagnahmung seines Mostes verfahren werden würde.

Datum Rüdenhausen, den 18. September 1779.

Hochgräfliche Castellsche Regierung alda [1]).

Die Weinunterkäufer mußten also, da sie die Hauptträger des Weinhandels waren, tüchtige, fleißige und mit ihrem Fache gut vertraute Männer sein. Waren sie es nicht, so konnte es in den einzelnen Gemeinden sogar soweit kommen, daß der Weinhandel immer mehr zurückging und die Einwohner unter diesen Mißständen viel zu leiden hatten. Auch mußten die Ortsvorsteher der einzelnen Gemeinden ihr Hauptaugenmerk darauf richten, daß die Weinunterkäufer ihr Amt richtig versahen.

Was nun zur Tüchtigkeit eines Weinunterkäufers zu rechnen ist, kann leicht aus einem Kapitel der Schrift „Es blühe der fränkische Weinhandel" von Nikolaus Müller aus dem Jahre 1796 entnommen werden.

Der Verfasser schreibt hier: „Zur Tüchtigkeit eines Weinunterkäufers rechne ich: Er muß ein gebildeter, im Umgange geschmeidiger, im Schreiben wohl erfahrener Mann seyn, bey dem Sicherheit wegen des Anvertrauens ist, denn oft werden ihm vom Käufer Gelder zugeschickt und auch der Verkäufer muß sich auf ihn verlassen können. Ein ehrlicher Mann in der strengsten Bedeutung des Wortes, der nicht auf beyden Achseln trägt, oder dem alles um das Geld feil ist, der nur denjenigen seiner Mitbürger Käufer zuführt, bey welchen am meisten zu erobern ist, und die Häuser der übrigen, sollten auch ihre feilstehenden Weine die gesuchtesten seyn, stolz und trotzig vorübergehet; der keines Einverständnisses mit den Weinschrötern, Eichern, Büttnern und den Wirthen des Ortes fähig ist, um die angekommenen Käufer langer aufzuhalten, und ihre Zechen auf eine sündliche Art zu vergrößern.

Zur gehörigen Einrichtung dieser Vorschläge würden freylich die Ortsvorsteher am füglichsten wirksam seyn können, dadurch, daß sie

a) einen ehrlichen und tüchtigen Weinunterkäufer aufstellen, etwa in der Person des jüngsten Gerichtsmannes. Außer der erforderlichen Bescheidenheit und Ehrlichkeit wäre diesem aufzugeben,

b) ohne Vorliebe und Eigennutz die Käufer dahin zu führen, wo er weiß, daß annehmliche Weine feil sind. Damit nun von seiner Seite alle Parteylichkeit wegfalle, soll er gehalten seyn, ein ordentliches Buch zu führen, in welchen alle Ortsbürger, die Weine verkaufen wollen, namentlich mit ihrer Wohnung, verkaufbaren Weinen, der Summen derselben, und dem genauesten Preise eingetragen stehen, nach der Zeit, wie sich diese zum Verkaufen meldeten. Dieses Buch ist er jederzeit Käufern und Verkäufern vorzulegen gehalten.

[1]) Einsichtnahme in das Gemeinde-Archiv Obereisenheim.

Dabey würde es sehr nützlich sein, und von der guten Wirtschaft des Weinortes einen unträglichen Beweis geben, wenn der Weinunterkäufer zugleich eine Tabelle etwa folgenden Inhalts führte:

Name des Ortes oder Städtchens, z. B. Wipfeld

Jahr	Monat	Tag	Verkauft	Käufer	Woher? aus	Preis von Fuder	Jahrgang	Ladung hält	Summen des Erlöses
1795	May	31	Michel Schneider	Jörg Grimm	Binshausen	118 Rthlr.	1794er	2 Fuder 12 Maß	237 Thlr. 76 Kr.
— —	Jun.	2	Adam Reb	Veit Lutz	Fuld	144 Thlr.	1788er	$9\frac{1}{2}$ Eimer	114 Thlr.
Latus	—	—	—	—	—	—	—	2 Fuder 9 Eimer 44 Maß	351 Thlr. 76 Kr.

c) Er hätte eigentlich auch die Fässer, in welche gefüllet wird, zu untersuchen, ob sie auch zum Verfahren tauglich sind oder nicht. Er müßte über die Eicher, das Füllen und Laden die genaueste Aufsicht führen und am Ende die Rechnung stellen. Ist das Eichgeschirr von Holz, so hat er dafür zu sorgen, daß es nicht überbunden werde; es darf auch nicht zu trocken gehalten werden; daß es zu klein wird. Am allerbesten ist es, und bringet den Ort in einen sehr guten Ruf, wenn die Eichgeschirre auf gemeine Kosten von verzinnten Kupfer gemacht werden.

d) Seine Gegenwart und Aufsicht müßte der Zudringlichkeit zu trinken steuern, wenn dasselbe auch gleich zu beyden Theilen, vom Käufer und Verkäufer getragen werden will; denn dadurch entstehet gewöhnlich die allergrößte Unordnung. Besser ist es, wenigstens die Hälfte des sogenannten Schrotweines den Arbeitern mit nach Hause zu geben. Am allerwenigstens aber darf er dulden, daß am Ende eine große Zeche gemacht würde, wobey gemeiniglich viel Unfug und unnöthiger Aufwand, welches ich Verschwendung heiße, beysammen sind. Endlich

e) Ist ein besonderer Bedacht dahin zu nehmen, daß der in der Person des jüngsten Gerichtsmannes aufgestellte Unterkäufer nicht selbst ein Weinhändler sey; für seine mannigfachen Bemühungen aber ist eine Belohnung Schuldigkeit, sie mag ihn nun von jedem abgefaßten Weine mit einer gewissen Abgabe, oder von dem Verkäufer selbst gezahlet werden" [1]).

Neben den von den Gemeinden und der Geistlichkeit aufgestellten Unterkäufern, die die Vermittler zwischen Erzeuger und Händler waren, gab es auch noch in den größeren Orten eine andere Art von Unterkäufern, die dieselben Tätigkeiten ausübten, nur mit dem Unterschiede, daß diese nicht zwischen Händler und Erzeugern, sondern zwischen Erzeuger und Verbraucher vermittelten. Es waren dies, wie in der Rheinpfalz, die Weinrufer oder „weinschreyer". Die Weinrufer waren ebenfalls eidlich verpflichtete, von den Gemeinden angestellte Beamte wie die Unterkäufer.

[1]) Nik. Müller, Es blühe der fränkische Weinhandel 1796, S. 56 ff.

Auch ihnen war streng verboten, ihr Amt parteiisch auszuüben; sie durften nicht die Weine des einen loben, die des anderen herabsetzen, sondern mußten auf Fragen antworten: „die weine send alle guet“ [1]).

Der Weinhandel vollzog sich, wie wir gesehen haben, in allen deutschen Weinbaugebieten bis Ende des 18. Jahrhunderts in der Weise, daß die fremden Kaufleute in die weinbautreibenden Gemeinden und Städte kamen und sich bei ihren Kaufabschlüssen der Vermittlung der amtlichen Unterkäufer bedienen mußten. Diese Unterkäufer legten aber schon im Laufe des folgenden Jahrhunderts immer mehr ihre amtliche Eigenschaft ab und trieben, gezwungen durch die traurigen Verhältnisse, Handel auf eigene Rechnung. Sie paßten sich immer mehr den veränderten Zeiten und der veränderten Verkehrslage an.

Der Grund für die Ablegung der amtlichen Eigenschaften von seiten der Unterkäufer liegt darin, daß der Lokalhandel, der bis jetzt bestand, dem Lieferungshandel nach Muster Platz machen mußte und infolgedessen kein Weinhändler mehr in die weinbautreibenden Gegenden kam, um hier seinen Bedarf zu decken, sondern immer mehr nach Mustern kaufte. Auch wurde der freihändige Weinverkauf im Laufe des 19. Jahrhunderts durch Abhaltung von Versteigerungen von seinem Platze verdrängt, so daß die amtlich aufgestellten Unterkäufer nicht mehr in der Lage waren, ihren Beruf als Vermittler im Weinhandel auszuüben. Sie machten sich deshalb von ihrem Amtseide frei und fingen an, gewerbsmäßig im Weinhandel zu vermitteln oder auch Handel auf eigene Rechnung zu treiben.

Unterschied das alte Handelsgesetzbuch noch zwischen amtlichen und privaten Handelsmäklern, so ist dies im neuen Handelsgesetzbuch nicht der Fall und jeder, der sich gewerbsmäßig an der kaufmännischen Verwertung von Weinen beteiligt, gilt als Kaufmann. Hiebei treten aber die Vermittler im Weingeschäft weniger als reine Mäkler, sondern vielmehr als Kommissionäre auf.

§ 3.

Aufbau des heutigen Weinhandels.

Bevor nun das Kommissionsgeschäft im heutigen Weinhandel näher beschrieben wird, ist es angebracht, zuerst einen allgemeinen Überblick über den jetzigen Weinhandel aufzuzeichnen. Denn letzterer hat sich, wie jeder andere Handelszweig, infolge der Verbesserungen der Verkehrsverhältnisse und der vielen Erfindungen, wie Telefon, Telegraph, fast vollständig geändert.

Konnte in dem bisherigen Weinhandel kein Unterschied zwischen Groß- und Kleinhandel sowie zwischen Ein- und Ausfuhrhandel gemacht werden — denn er war allein der Vermittler vom Erzeuger zum Verbraucher —, so ist dies heute wesentlich anders. Beim Weinhandel von heute kann man verschiedene Gruppen unterscheiden, die sich nur mit bestimmten Arten von

[1]) Gürsching, a. a. O. S. 41.

Handel befassen. So spricht man von einem Großhandel mit Faß- und mit Flaschenwein, von einem Provinzhandel und schließlich von einem Kleinhandel.

Der Großhandel mit Faß- und Flaschenwein ist immer nur reiner Weinhandel und befindet sich mit Ausnahme von größeren Hotels, die ebenfalls Weinhandel treiben und zum Großhandel gezählt werden müssen, in den Weinbaugebieten, da er den Wein direkt vom Erzeuger kauft. Die wichtigsten Orte, in denen sich der Großhandel niedergelassen hat, sind in Franken Würzburg und Kitzingen, in der Rheinpfalz Neustadt a. H. Für die Rheingauer und Rheinhessischen Weine kommen Mainz, Wiesbaden, Bingen und Worms in Betracht. Der Großhandel mit Mosel-, Saar- und Ruwerweinen befindet sich in Trier und Koblenz, während für die Naheweine Kreuznach der Hauptniederlassungsort ist.

Der Großhandel mit Faßweinen beliefert in der Hauptsache den Handel in der Provinz, der gewöhnlich ein gemischter Betrieb ist, d. h. er vertreibt neben dem gewöhnlichen Wein auch Schaumwein und Spirituosen. Außerdem versorgt er noch die großen Hotels und Kasinos mit Wein, die dann, wie der Provinzhandel, den Ausbau der Weine bis zur Flaschenreife und die Abfüllung selbst vornehmen.

Beim Flaschenweingroßhandel handelt es sich dagegen in der Hauptsache um den Vertrieb von fertigen Weinen. Seine Hauptabsatzgebiete sind die größeren und mittleren Hotels, die den Ausbau der Weine nicht selbst vornehmen können, sowie größere Privatabnehmer.

Den Wein den Verbrauchern zuzuführen ist nun die Hauptaufgabe des Provinzhandels. Seine Tätigkeit erstreckt sich hauptsächlich auf die Versorgung des Kleinhandels, der kleineren Gasthöfe und der Privatabnehmer in seiner Umgebung, die einen verhältnismäßig kleinen Bezirk darstellt.

Den Verbrauchern steht der Kleinhandel und der Ausschank am nächsten. Beide können jedoch als Weinhandel nicht angesehen werden, da der Verkauf oder der Ausschank immer neben anderen Artikeln, wie Feinkostwaren und Spirituosen, betrieben wird.

Damit nun der Weinhandel seine Aufgabe als Vermittler zwischen Erzeuger und Verbraucher erfüllen kann, bedarf er mehrerer Hilfspersonen. So arbeitet der Großhandel, um den Absatz seiner Weine durchführen zu können, mit Vertretern, die in allen größeren Städten des Inlandes und in den größten Städten des Auslandes ansässig sind. Diese erhalten regelmäßig Proben von den neuerworbenen Weinen zugesandt, nach denen sie dann ihre Auswahl treffen und Bestellungen aufgeben. Außer diesen ständigen Vertretern hat der Großhandel noch Reisende, die die Kundschaft in regelmäßigen Zeitabschnitten besuchen und Abschlüsse betätigen. Die unmittelbaren Großabnehmer und die wichtigsten Vertreter werden vom Inhaber möglichst selbst besucht. Beim Großhandel mit Flaschenweinen geschieht der Verkauf der Weine meist nach Probe. Da seine Handelsbeziehungen weiter verzweigt sind als die des Großhandels mit Faßweinen, so arbeitet er mehr mit Reisenden als mit ortsansässigen Vertretern. Der Provinzhandel dagegen, der in der Hauptsache seine Weine vom Groß-

handel durch Bestellung bei dessen Reisenden oder ansässigen Vertretern kauft, verkauft zum größten Teile auf Grund von Bestellungen seiner Abnehmer.

Reisende und ortsansässige Vertreter sind also diejenigen Personen, deren sich der Weinhandel zum Zwecke des Absatzes seiner Weine bedient. Daneben haben, wenn auch erst in den letzten Jahren, die Reklamen der Weinhandlungen in den Fachzeitungen, den Tageszeitungen und Zeitschriften an Bedeutung gewonnen. Die Versendung von Preislisten an die Kundschaft als Angebot zum Kaufe von Wein tritt ebenfalls immer mehr in den Vordergrund.

Beim Einkauf der Weine von seiten des Weinhandels bedient man sich nicht so vieler Hilfspersonen wie beim Verkaufe; denn man kann nur zwei Arten des Einkaufes feststellen, die sich auch im Laufe der Zeit nur wenig geändert haben. Man unterscheidet heute den freihändigen Kauf beim Winzer und den Einkauf auf den Versteigerungen. Bei diesen zwei Einkaufsarten muß jedoch scharf unterschieden werden zwischen dem direkten Abschluß und dem durch den Kommissionär.

Der Kommissionär ist also hier die einzige Hilfsperson des Weinhandels, die zwischen Erzeuger und Händler vermittelt.

Da sich aber nicht jeder Wein, der wächst, zum Handelsgegenstand eignet, so wird man die Kommissionäre nur in den eigentlichen Weinländern finden. Man wird daher in den kleinen weinbautreibenden Gegenden von Thüringen, Sachsen und Schlesien fast selten einen Kommissionär antreffen, da deren Gewächse infolge der kleinen Menge und geringen Güte für den Handel unbrauchbar sind. Auch in Württemberg und Baden findet man nur vereinzelt Kommissionäre, da die erzeugten Weine größtenteils vom Erzeuger selbst verwendet oder direkt an den lokalgebundenen Verbraucherkreis abgegeben werden.

Anders ist es dagegen in den Weinbaugegenden am Rhein, Main und an der Mosel; denn der erzeugte Wein verbürgt hier auf Grund seiner besseren Güte und bedeutend größeren Menge dem Weinhandel einen vollen Erfolg. Auch verkaufen die Erzeuger selten direkt an den Verbraucher und treiben selbst fast keinen Handel; somit ist hier das Haupttätigkeitsgebiet für Kommissionäre gegeben. Bemerkt sei noch, daß in den letzten Jahren der mittlere und kleinere Weinhändler in den Erzeugergebieten zum großen Teil davon abgekommen ist, seine Weine vom Großhandel zu beziehen. Er deckt vielmehr seinen Bedarf durch Selbsteinkauf beim Winzer unter Hinzuziehung von Vermittlern.

Zur Darstellung des Kommissionsgeschäftes ist es von Vorteil, wenn man die zwei Einkaufsarten des Weinhandels, nämlich den freihändigen Kauf beim Winzer und den Kauf auf den Versteigerungen trennt und jede dieser Arten für sich betrachtet.

§ 4.

Das Kommissionsgeschäft im freihändigen Verkauf.

Beim freihändigen Kauf, der gewöhnlich immer nach dem Herbst einsetzt, nehmen sich die Weinhandlungen einen Kommissionär zu Hilfe, da

dieser über größere Ortskenntnisse verfügt und im Umgang mit den Winzern besser bewandert ist; denn er ist gewöhnlich ein ortsansässiger Bürger des Weinbauortes. Auch hat er aus diesem Grund eine größere Kenntnis über die Leistungsfähigkeit der Winzer und kennt die Güte und Menge ihrer erzeugten Weine genau. Es ist deshalb unnötig, daß sich der Händler selbst in die verschiedenen Orte begibt, um seinen Bedarf zu decken, sondern er erteilt dem Kommissionär seine Aufträge. Dieser wählt nun unter den feilgehaltenen Mösten und Weinen Proben aus und schickt sie seinem Auftraggeber zu, von dem er dann Anweisung über Abschluß von Käufen und über die Höhe des zu bietenden Preises erhält. Hierauf schließt dann der Kommissionär mit dem Winzer den Kaufvertrag ab und sorgt für Lieferung und Zahlung.

Dem Handel kann nur dringend die Zuhilfenahme von einheimischen Vermittlern geraten werden; denn sie sind gewöhnlich allein in der Lage zu wissen, welche Winzer in der Ortschaft verkäufliche Waren liegen haben, wie diese beschaffen sind und mit welcher Sorgfalt der einzelne Erzeuger seine Lese, Kelterung und Kellerarbeiten vornimmt. Da die Kommissionäre auch oft gelernte Küfer sind, so wird ihre weitere Aufgabe, das Besorgen der Verladung und die Versendung der gekauften Weine, bedeutend erleichtert.

Auch auf seiten der Winzer ist der Kommissionär gerne gesehen. Die meisten Winzer sind gerade darauf angewiesen, ihre Ernte sofort oder spätestens im folgenden Sommer abzusetzen, da sie kein ausreichendes Betriebsmaterial besitzen und nur wenige Kenntnisse im Ausbau der Möste haben. Sie sehen deshalb in den ortsansässigen Kommissionären die berufenen Vermittler, die ihnen Käufer für ihren Wein zuführen und die für ihre Bemühungen von ihnen eine gewisse Entschädigung beanspruchen können.

Selbstverständlich darf der Kommissionär das Vertrauen, das in ihn von beiden Seiten, von Händler wie Winzer, gesetzt wird, nicht mißbrauchen. Er muß sich klar darüber und stets bewußt sein, daß er verpflichtet ist, bei der Vermittlung den richtigen Mittelweg einzuhalten, um beiden Vertragsteilen bei einem Abschluß gerecht zu werden. Denn oft tritt an den Kommissionär die Versuchung, die bedrängte wirtschaftliche Lage einer Winzerfamilie — von den einschlägigen Verhältnissen der Winzer ist er ja als Einheimischer unterrichtet — auszunützen, um für den Käufer einen billigen Most oder Wein einzukaufen mit der Berechnung, daß er auch von diesem eine Vergütung bekommt. Andererseits darf er den Händler nicht dadurch schädigen, daß er einen minderwertigen Wein für teures Geld kauft, um eine höhere Vermittlungsgebühr zu erhalten, obwohl er in der Lage ist, denselben zu einem angemessenen Preis zu bekommen.

Dieser freihändige Kauf durch den Kommissionär setzt hauptsächlich in und nach dem Herbste ein, da die kleinen Winzer aus den schon erwähnten Gründen nicht in der Lage sind, ihren Most liegen zu lassen und auszubauen. Auch werden die Händler, insbesondere aber die Wirte, durch ihre

Kundschaft gezwungen, Most einzukaufen bzw. auszuschenken, da diese denselben gerne trinken und der Most oder der junge Wein ein sogenannter „Saisonartikel" ist.

Neben diesem Verkaufe während und unmittelbar nach dem Herbste gibt es auch einen freihändigen Kauf, der sich auf fertige Weine erstreckt. Hier sind die Verkäufer größere Winzer, die in der Lage sind, ihre Erzeugnisse weiter zu behalten und bis zur Flaschenreife auszubauen. Die Zahl dieser Erzeuger ist sehr klein; denn nur diejenigen sind dazu in der Lage, die Kenntnis in der Behandlung von Wein besitzen und nicht durch Vermögensverhältnisse gezwungen sind, ihre Ernte sofort zu verkaufen. Aber auch diese bedürfen zum Zwecke des Absatzes der Hilfe von Kommissionären, da kein Händler wissen kann, daß diese Erzeuger ihren Weinbestand verkaufen wollen. Deshalb wenden sich die Verkäufer an den Kommissionär und erteilen ihm den Auftrag, einen oder mehrere Händler ausfindig zu machen, die gewillt sind, ihren Wein abzunehmen. Da nun der Kommissionär auf Grund seiner Vermittlungstätigkeit viele Weinhändler kennt, so ist es ihm ein leichtes, Käufer zu finden und Verkaufsabschlüsse herbeizuführen, wofür er dann vom Verkäufer eine Vermittlungsgebühr bekommt.

Aus dem bisher Erwähnten ist zu erkennen, daß der Kommissionär, wenn er seiner Aufgabe als Vermittler gerecht werden will, in dauernder Verbindung mit seinen Käufern und Verkäufern stehen muß. Er muß wissen, wo etwas zu verkaufen ist und wer Wein benötigt. Der Kommissionär darf nicht warten, bis ein Händler zu ihm kommt und Auftrag erteilt, Wein zu kaufen oder bis ein Winzer ihn bittet, sein Erzeugnis an den Handel abzusetzen. Er muß, wenn ein Winzer bereit ist, seinen Wein zu verkaufen, sofort zu ihm hingehen und erklären, daß er in der Lage ist, einen Käufer ausfindig zu machen. Dann muß er darnach trachten, beide Teile zusammenzubringen. Und umgekehrt muß der Kommissionär seinen Käufern mitteilen können, bei dem und jenem Winzer liege ein geeigneter Wein für sie und er könne einen Kaufabschluß empfehlen.

Hat der Kommissionär einen Vertrag zustande gebracht, so ist seine Aufgabe noch nicht erfüllt. Er muß jetzt einerseits darauf bedacht sein, daß der Verkäufer den Kaufpreis zur rechten Zeit erhält, andererseits hat er dem Käufer gegenüber die Verpflichtung, dafür zu sorgen, daß der gekaufte Wein bei Bezug richtig verladen wird und daß an dem Kaufobjekt keine Handlungen von seiten des Verkäufers vorgenommen werden, außer denen, die von ihm angeordnet werden. Um unerlaubten Eingriffen von seiten des Winzers entgegenzutreten, wird der Kommissionär stets das Faß, in dem der betreffende Wein lagert, unter Siegel legen.

Seine Vermittlungstätigkeit ist dann erledigt, wenn der Käufer seinen Wein bezogen und der Verkäufer den Kauferlös erhalten hat. Jetzt hat der Kommissionär erst einen Anspruch auf eine Vermittlungsgebühr, die gewöhnlich vom Verkäufer zu bezahlen ist und allgemein 5 v. H. beträgt.

Die Verkäufer müssen, wie eben erwähnt, die Vermittlungsgebühr bezahlen. Eine Ausnahme besteht aber in Würzburg zwischen den drei großen Weingütern: Bürgerspital, Juliusspital und der staatl. Hofkellerei einerseits und dem Fränkischen Weinhändlerverband andererseits. Nach einer übereingekommenen Abmachung fallen die Kosten bei Hinzuziehung eines Kommissionärs nicht den Gütern, sondern dem Käufer zur Last. Damit wurde auch ein Unfug, der bei den Kommissionären eingerissen war, abgestellt. Es handelte sich hier um den Anspruch auf die Vermittlungsgebühr, den die Kommissionäre auch bei Kauf von Wein durch den Händler selbst machten. Sie verlangten also ihre Provision, ohne daß sie bei einem Geschäftsabschluß beteiligt waren. Als Grund führten sie an, sie hätten den betreffenden Händler beeinflußt, zu kaufen und schon früher zwischen den Gütern und Händlern manche Kaufabschlüsse zustande gebracht[1]).

Hiezu sei bemerkt, daß es unnötig ist, sich bei einem freihändigen Kauf von Wein eines Kommissionärs zu bedienen, wenn Käufer und Verkäufer am gleichen Orte wohnen. Denn der Weinhändler ist in die Lage versetzt, ohne viel Kosten und großen Zeitverlust zu haben, sich selbst über die Güte und den Preis zu erkundigen.

Diese Art des Einkaufes ist nicht in allen Weinbaugebieten so stark vertreten wie in Franken. Die Ursache ist darin zu erblicken, daß die fränkischen Winzer sich zum großen Teile noch nicht zu Winzergenossenschaften organisiert haben, um selbst den Ausbau und Verkauf des Weines vorzunehmen. Der Verkauf geschieht hier meistens in Gestalt von Versteigerungen.

Bei all diesen Vermittlungsgeschäften im freien Einkauf ist es von größter Bedeutung, daß man die Tätigkeit des Vermittlers genau beobachtet. Denn ein Kommissionsgeschäft liegt nur dann vor, wenn der Vermittler das Geschäft im eigenen Namen, aber für fremde Rechnung abschließt. Auch muß derselbe diese Tätigkeit gewerbsmäßig ausüben. Die Folge davon ist also, daß man erst dann sagen kann, in diesem oder jenem Falle ist das Vermittlungsgeschäft als ein Kommissionsgeschäft anzusehen, wenn die oben drei angeführten Voraussetzungen erfüllt sind. Liegt die gewerbsmäßige Ausübung nicht vor, dann spricht man von Gelegenheitskommissionsgeschäften.

§ 5.

Das Kommissionsgeschäft bei Versteigerungen.

Die zweite Einkaufsart des Weinhandels ist der Kauf auf den Versteigerungen. Diese kann man in der Hauptsache am Rhein, an der Mosel und in der Rheinpfalz feststellen. Hier sind die großen Weingüter, wie die preußischen Domänen im Rheingau und an der Mosel, die hessische Domäne, zahlreiche Weinbergsgroßbesitzer, wie Bassermann-Jordan in Deidesheim und das Buhlsche Weingut ebenda, schon in der Mitte des vorigen Jahrhunderts dazu übergegangen, den freihändigen Verkauf von Wein einzustellen und letzteren auf dem Wege der Versteigerung abzusetzen. Auch

[1]) Der Vertrag wurde jedoch am 6. Januar 1929 von Seiten der Güter gekündigt; zu einer Regelung ist es bis heute noch nicht gekommen.

haben sich im Laufe der Zeit die mittleren und kleinen Weinbergsbesitzer zu Winzergenossenschaften zusammengeschlossen oder sie sind Verkaufsvereinigungen als Mitglieder beigetreten, die dann den Wein der einzelnen Mitglieder auf einer gemeinsam stattfindenden Versteigerung verkaufen. Es erklärt sich dies aus den unverhältnismäßig niederen Preisen, die bei freiem Verkauf erzielt werden, sowie aus dem für den Abnehmer bestehenden, häufig lästigen Zwang, die gesamte Jahresernte des betreffenden Weinerzeugers zu übernehmen. Die Vorzüge des auktionsweisen Verkaufes liegen auf der Hand; dem Kauflustigen bietet sich eine reiche Auswahl verschiedener Weinsorten in größeren und kleineren Gebinden, aus denen er nach Belieben auswählen kann. Andererseits sieht sich der Verkäufer, der oft genug infolge Geld- und Kreditbedürftigkeit der wirtschaftlich Schwächere ist, nicht einem einzelnen Aufkäufer, sondern einer Anzahl untereinander konkurrierender Kaufliebhaber gegenüber. Dementsprechend findet sein Wein zu angemessenem Preise besseren Absatz, während er früher bei freihändigem Verkauf gewärtig sein mußte, daß sein Wein oft jahrelang unverkauft liegen blieb. Die Versteigerungen finden zumeist im Frühjahr statt und die Weinkäufe, die hier getätigt werden, geschehen meist durch die Vermittlung eines Kommissionärs.

Der Kommissionär ist bei den Versteigerungen die Person, welche den Kauf von Wein regelt. Wie er nun seiner Aufgabe als Vermittler gerecht wird, sei im folgenden näher erläutert.

Die Verkäufer in Gestalt von Winzergenossenschaften oder von Versteigerungsvereinen verschicken an die ihnen bekannten Kommissionäre die Versteigerungsliste und laden sie zu einer vor der Versteigerung stattfindenden Weinprobe, die meistens nur für sie bestimmt ist, ein. Der Kommissionär ersieht schon aus der Liste, ob für seine Kundschaft etwas Geeignetes vorhanden ist und wird, sobald dies der Fall ist, sich am Probetage einfinden. Er versucht dann die einzelnen Sorten und notiert sich bei jeder mit einigen Worten die Qualität und den mutmaßlichen Preis. Hierauf versendet er nun an seine Weinhändler eine Versteigerungsliste mit seinen eingetragenen Bemerkungen und fordert sie auf, ihm mitzuteilen, ob er für sie steigern soll. Diese Listen haben etwa folgendes Aussehen: (siehe Tabelle auf der nächsten Seite).

Auf Grund dieses Verzeichnisses ist nun der Weinhändler in der Lage, sofort zu ersehen, ob für ihn passende Weine dabei sind. Ist es der Fall, so gibt er dem Kommissionär Bescheid, für ihn den betreffenden Wein zu steigern unter gleichzeitiger Angabe des zu bietenden Höchstpreises. Der Kommissionär erhält auf diesem Wege von seiner Kundschaft Aufträge, für sie zu kaufen. Wünscht ein Händler nicht die ganze Menge einer Weinsorte, die nach den Versteigerungsbedingungen nur als Ganzes ersteigert werden kann, so teilt er dem Kommissionär mit, daß er nur einen Teil davon gebrauchen kann. Dieser hat auf Grund seiner Beziehungen zum Weinhandel leicht die Möglichkeit, für den Rest der betreffenden Sorte noch Kauflustige zu finden, so daß er dann doch die Weinnummer ersteigern und seiner Kundschaft Wünsche erfüllen kann. Die Teilung eines Weinpostens in mehrere kleine Partien durch den Kommissionär kommt häufig vor. Gewöhnlich handelt es sich hier um feine Edelgewächse, die im Preise außerordentlich hoch sind. Bei diesen Weinsorten kommen als Käufer oft zwei oder mehrere Kommissionäre in Betracht, die das ganze Quantum zusammen „ansteigern" und dann unter sich verteilen. Selbst Kommissionäre machen ihre Kundschaft darauf aufmerksam, daß sie in der Lage sind, Teilaufträge auszuführen. Ja sie geben sogar den Rat, nicht ganze Fässer ansteigern zu lassen, wie es aus folgendem Rundschreiben eines der bedeutendsten Kommissionäre ersichtlich ist. Das Rundschreiben lautet:

Nr.	Inhalt Fl.	Wachstum	Preis	Befund
		Weingut Nackenheim-Nierstein 4 Nummern 1921er.		
214	380	Nie. Rehbach	4.50	elegante Art und Reife.
215	400	Na. Rotenberg	4/4.50	Frucht und Reife
216	400	Na. Stiel, Riesling Spätlese	6/8.—	Saft, Reife, Fülle
217	400	Nie. Rehbach Riesling Spätlese	6/8.—	Saft, Reife, Fülle
		Weingut Oppenheim. 2 Nummern 1920er.		
218	150	O. Goldberg Auslese	8/10.—	Reife, Frucht, edel
219	200	O. Krötenbrunnen Beeren-Auslese	18/20.—	edel, große Süße und Frucht.
		Weingut Oppenheim. 1 Nummer 1921er.		
220	100	O. Herrnberg Trockenbeer-Auslese	60/70.—	hochedel, große Süße, feinste Trockenbeerenart.

Auszug aus der Versteigerungs- und Befundliste der hessischen staatlichen Weinbaudomäne vom 11. Dezember 1928, versendet von Herrn Weinkommissionär Hugo Brogitter, Wiesbaden.

P. P.

Anbei empfangen Sie meine Tax- und Befundliste der Weine, welche die Hessische Weinbau-Domänendirektion am Dienstag, den 11. Dezember 1928, vormittags 11 Uhr in Mainz zur Versteigerung bringt. Es sind 110 Sorten aus den Jahrgängen 1920, 1921, 1925 und 1926 aus den Weingütern der Bergstraße, Bingen, Rüdesheim, Bodenheim, Nackenheim, Nierstein und Oppenheim. Die 1920er und 1921er sind bereits auf Flaschen gefüllt. Die 25er und 26er sind aufs beste ausgebaut und füllfertig. Bei der großen Geldknappheit wird es, um sortiert zu bleiben, vielfach nicht möglich sein, ganze Fässer ansteigern zu lassen. Ich bin

gerne bereit, auch Teilaufträge auf verschiedene Nummern auszuführen und bitte nur um rechtzeitigen Bescheid, welche Güter und Preislagen in Frage kommen. Die zum Ausgebot kommenden Flaschenweine, 13 Nummern 1921er und 2 Nummern 1920er sind, wie aus meinem Befund zu ersehen ist, nur bestentwickelte Gewächse, teilweise hochedel und von großer Zukunft. Ganz besonders erwähnenswert ist die Nummer 220, ein 1921er Oppenheimer Herrenberg Trockenbeeren Auslese. Dieser Wein gehört wohl mit zu dem Besten, was die Hessische Weinbau-Domäne 1921 geerntet hat. Probetage zu Mainz im Direktionsgebäude finden noch statt am 20. und 27. November 1928. Von den Flaschenweinen besorge ich ganze Probeflaschen, welche später zu dem erlösten Steigpreis vergütet werden müssen. Es sollte mich freuen, Ihnen dienlich sein zu können und empfehle mich Ihnen hochachtungsvoll

gez. N. N.

Hat nun der Kommissionär auf diese Weise Aufträge zur Steigerung von Wein erhalten, so nimmt er an der Versteigerung teil und macht Angebote auf die betreffenden Sorten. Er bietet natürlich nicht sofort den ihm von seiner Kundschaft angegebenen Höchstpreis, sondern fängt mit einem entsprechend billigeren Preise zu steigern an. Es besteht somit für den Auftraggeber des Kommissionärs die Möglichkeit, den gewünschten Wein zu einem Preise zu erhalten, der unterhalb des von ihm festgesetzten Höchstpreises liegt. Der Kommissionär steigert jedoch solange mit, bis er den Zuschlag bekommt, vorausgesetzt, daß der Preis nicht über den Betrag, den er von seinem Kunden angegeben erhalten hat, geht. Erhält der Kommissionär den Zuschlag, so gibt er dem Versteigerer seinen Namen an. Er ist nicht verpflichtet, während der Auktion den Namen des Kunden anzugeben, in dessen Auftrag er gekauft hat. Nach den üblichen Versteigerungsbedingungen muß der Kommissionär jedoch bis zu einem bestimmten Termin nach der Versteigerung dem Verkäufer die Namen seiner Auftraggeber und die Art der Verteilung der ersteigerten Weine unter diese angeben. Auch ist der Kommissionär verpflichtet, wenn er nicht das Anrecht auf die Vermittlungsgebühr verlieren will, den Nachweis zu erbringen, daß er die Vermittlung von Wein gewerbsmäßig betreibt und den Wein im Auftrage anderer und nicht für sich gesteigert hat.

Die Vermittlungsgebühr, die vom Versteigerer festgesetzt und bezahlt wird, ist verschieden; sie schwankt gewöhnlich zwischen 3 und 5%. Die Auszahlung der Provision geschieht nicht sofort, sondern ist von bestimmten Bedingungen abhängig. Neben dem Nachweis, gewerbsmäßig vermittelt und für andere gesteigert zu haben, hängt die Auszahlung von der vollständigen Begleichung der Rechnung der ersteigerten Weine ab. Durch diese Voraussetzungen wird der Kommissionär gleichzeitig auch an seine weiteren Pflichten erinnert. Er darf nicht, wenn er gesteigert hat, nun denken, für ihn sei die Sache erledigt. Der Kommissionär muß sich bewußt sein, daß er Sorge zu tragen hat, daß der Versteigerer den Kauferlös zur richtigen Zeit erhält und umgekehrt der Ersteher seinen Wein.

Da der Kommissionär die Weine, die auf der Versteigerung ausgeboten werden, genau kennt und die einzelnen Weinsorten richtig zu beurteilen weiß, so ist dem Weinhandel bei Kauf von Wein auf Auktionsart die Zuhilfenahme eines Vermittlers nur zu empfehlen. Der Vermittler ist gewöhnlich ein Einheimischer des Produktionsgebietes und dadurch besser in der Lage, über die in seinem Gebiete gewachsenen Weine ein Urteil zu fällen als ein außerhalb des Erzeugergebietes wohnender Händler. Oft werden auch Kommissionäre von seiten der Versteigerer zwecks Taxierung der einzelnen Sorten vor dem Verkaufe zu Hilfe gezogen. Der Weinhandel, der nicht im Produktionsgebiet ansässig ist, kann also den Angaben des Kommissionärs voll und ganz vertrauen. Ein weiterer Vorteil, der dem Händler zugute kommt, wenn er sich eines Kommissionärs bedient, ist der, daß er nicht erst in das Weinbaugebiet fahren muß, um die Weine kennen zu lernen und zu probieren, und daß er bei der Versteigerung nicht selbst anwesend zu sein braucht, wenn er beabsichtigt, Wein zu kaufen. Auch entstehen dem Händler durch Hinzuziehen eines Vermittlers keine Unkosten, da der Kommissionär für seine Tätigkeit von dem Verkäufer entschädigt wird.

Bei dem Kauf auf der Versteigerung handelt es sich gewöhnlich um Faßweine, d. h. um nicht flaschenreife Weine. Nur die Hochgewächse werden in Flaschen ausgeboten. Der Grund hierfür ist darinzu erblicken, daß man auf diese Weise für diese Weine höhere Preise erzielt, als wenn man das Quantum in einem Los versteigert. Nun sind aber seit Beendigung des Krieges die Erzeuger teilweise dazu übergegangen, ihren Wein nicht mehr im Faß, sondern in Flaschen zu versteigern. Da durch die Einteilung in kleine und kleinste Lose es jedem ermöglicht wird, Weine selbst zu steigern und so den Kommissionären ein neuer Weg für die Ausbreitung ihrer Tätigkeit gezeigt wird — die direkte Vermittlung zwischen Produzent und Konsument —, so wird dadurch der Handel zum Teil ausgeschaltet. Letzterer hat deshalb Protest gegen die Flaschenweinversteigerungen erhoben und die oben angedeutete Tätigkeit der Kommissionäre bei diesen Versteigerungen als ein ihnen nicht zustehendes Recht gekennzeichnet. Bei diesen Vermittlungsgeschäften muß noch erwähnt werden, daß solche vielfach von Leuten ausgeübt werden, die ihrer beruflichen Vorbildung nach als hiezu ungeeignet angesehen werden müssen. Es ist deshalb von größter Wichtigkeit, daß sich die alteingesessenen Kommissionäre dieser fremden Elemente entledigen, um nicht ihr Ansehen, das sie bei den Produzenten und Weinhändlern genießen, einzubüßen.

Bei einer Auktion finden sich immer mehr Kaufliebhaber ein, die ein und denselben Posten haben wollen, als beim freihändigen Kauf. Daß dadurch oft der Wein einen im Verhältnis zu seiner Güte bedeutend höheren Preis erzielt, liegt klar auf der Hand; denn der Käufer will unbedingt den Posten haben. Da nun das Ersteigern größtenteils mit Hilfe der Kommissionäre erfolgt, so werden sie als die Verteurer des Weines angesehen, obwohl sie oft nicht die Urheber sind. Denn von den Händlern bekommen sie nicht selten den Auftrag, unter allen Umständen Wein zu kaufen. Um sich dieses Vorwurfes der Preissteigerung entledigen zu können, müssen die

Kommissionäre — und dies ist auch ihre Pflicht, wenn sie die Vermittlungstätigkeit richtig erfüllen wollen — ihren Auftraggebern mitteilen, daß der Wein, der ersteigert werden soll, für sie nur dann zu gebrauchen ist, wenn er einen bestimmten Preis nicht übersteigt. Denn ist der Wein zu teuer, so ist es leicht möglich, daß der Händler für denselben keinen Absatz findet und gezwungen wird, ihn sogar noch unter dem Einkaufspreis zu verkaufen. Andererseits darf der Händler auch nicht dem Kommissionär den Auftrag geben, zu jedem Preis zu steigern, um nicht in späteren Zeiten in oben angeführte Schwierigkeiten zu kommen. Aber leider gibt es unter den Kommissionären solche unlautere Elemente, die Aufträge ohne Preisgrenze zu erhaschen suchen, um bei diesen Geschäften mehr zu verdienen; denn je höher der Preis, desto größer wird die Vermittlungsgebühr. Auch auf der Seite der Händler gibt es solche, die derartige Aufträge erteilen, um sich vielleicht bei ihren Berufsgenossen damit brüsten zu können, die Steigerer von besonders teuren Weinen zu sein. Daß sie durch dieses Geschäftsgebaren nicht nur sich in große Gefahr bringen, sondern auch dem ganzen Weinhandel durch Erzeugung von Absatzschwierigkeiten wegen zu teuerer Preise großen Schaden zufügen, ist ihnen gleichgültig.

§ 6.

Das Kommissionsgeschäft beim Ein- und Ausfuhrhandel.

War bis jetzt nur von der Vermittlungstätigkeit der Kommissionäre zwischen Erzeuger und Weinhandel innerhalb des Landes die Rede, so sei nun im folgenden auf die Kommissionsgeschäfte beim Ein- und Ausfuhrhandel näher eingegangen.

Beim Einfuhrhandel ausländischer Weine muß man, um die Mitwirkung der Kommissionäre bei demselben ersehen zu können, sich erst klar sein, wie sich die ganze Einfuhr von Auslandsweinen regelt und wer sie durchführt. Der Import wird in Deutschland von reinen Einfuhrfirmen geregelt, neben denen es Weingroßhandlungen gibt, die sich nicht nur dem Vertriebe deutscher Weine widmen, sondern auch ausländische Erzeugnisse vertreiben.

Die reinen Importeure beziehen den Auslandswein immer in großen Mengen, entweder in Kesselwagen oder in größeren Gebinden. Bei diesem Kauf bedienen sie sich größtenteils Vertreter ausländischer Firmen, d. h. sie kaufen bei einem Deutschen, der die Vertretung der Firma vom Ausland hat. Eine zweite Art des Einkaufes ist die, daß sich die Importeure direkt an ausländische Exporthäuser wenden und von ihnen dann beziehen. Eine Unterart bei diesem direkten Kauf besteht darin, daß die deutschen Einfuhrfirmen oft einen Angestellten ihres Geschäftes beauftragen, in das Ausland zu reisen, um dort bei den Exporthäusern oder bei den Erzeugern zu kaufen. Große Transitkellereien haben oft, um größere Unkosten, wie Reisespesen, zu ersparen, ihre eigenen Aufkäufer im Auslande. Diese stehen gewöhnlich in einem Dienstverhältnis mit der Einfuhrfirma. Sie erhalten

von ihren Arbeitgebern zur Zeit des Herbstes und anschließend daran den Auftrag, ausländische Weine zu kaufen. Die dritte Einkaufsart ist schließlich die, daß sich die Importeure der Vermittlung durch Kommissionäre bedienen. Bei diesem Geschäfte kommen jedoch nicht deutsche Kommissionäre, sondern die des Auslandes in Betracht. Die deutsche Einfuhrfirma schreibt an einen ausländischen Kommissionär, er möge für sie Wein einkaufen. Nach Erfüllung seiner Aufgabe erhält dann der ausländische Kommissionär für seine Tätigkeit von der Einfuhrfirma eine Entschädigung, die gewöhnlich einen bestimmten Prozentsatz des Einkaufspreises beträgt.

Die Weingroßhandlungen, die neben den reinen Importeuren auch die Einfuhr ausländischer Weine betreiben, beziehen den Wein durch direkte Bestellung beim Vertreter der Auslandsfirma, der in Deutschland ansässig ist. Es kommt jedoch auch vor, daß sich mehrere dieser Weingroßhandlungen zusammenschließen und dann eine größere Menge kaufen, um einerseits die Frachtunkosten einzuschränken und andererseits einen billigeren Einkaufspreis zu erzielen. Bei dieser Kaufsart bedienen sich die Weingroßhandlungen auch eines gemeinsamen Vertreters. Dieser nimmt die Ausführung des Einkaufes in die Hand und verteilt dann, wenn der Wein eingetroffen ist, ihn unter die Händler nach ihren einzelnen aufgegebenen Bestellungen. Da aber dieser Vermittler in den meisten Fällen der Vertreter einer Auslandsfirma ist, so schließt er diesen Kauf nicht im eigenen Namen, sondern im Namen seiner Firma ab. Es kann hier also nicht von einem Kommissionsgeschäft gesprochen werden, da dem Vermittler die Selbständigkeit fehlt und er in einem Dienstverhältnis mit der ausländischen Firma steht.

Anders ist es dagegen im folgenden Fall. Es gibt Weingroßhandlungen, die ihren Auslandswein zum großen Teile nur von den deutschen Importeuren kaufen. Hier kann es nun vorkommen, daß die Einfuhrfirma nicht mehr als Ein- und Verkäufer auftritt, sondern als Vermittler. Der Importeur bezieht eine große Menge Auslandswein und tritt nun an seine Abnehmer, die Weingroßhändler, einen Teil des Weines ab; er verlangt hierfür nur den Einkaufspreis zuzüglich einer Provision. Führt der Importeur solche Vermittlungsgeschäfte nur in einzelnen Fällen aus, so kann man die Einfuhrfirma nicht als Kommissionär bezeichnen, man spricht vielmehr dann von einem provisionsweisen Einkauf. Betreibt dagegen der Importeur neben seinen eigenen Einkaufsgeschäften diese Vermittlung gewerbsmäßig, so muß man ihn dann auch als Kommissionär bezeichnen, da die Voraussetzungen für das Kommissionsgeschäft vollständig gegeben sind. Es ist deshalb hier von großer Bedeutung, genau zu untersuchen, ob eine gewerbsmäßige Vermittlung vorliegt oder nicht.

Neben der Einfuhr ausländischer Weine in Kesselwagen oder in Fässern kommt noch der Bezug von Flaschenweinen in Betracht. Dieser ist jedoch infolge des hohen Zollsatzes gegenüber der anderen Bezugsart sehr gering. Er kommt hauptsächlich für hochfeine Gewächse in Frage, um sogenannte Schloßabfüllungen zu erhalten. Bei der Einfuhr solcher Originalabfüllungen spielt nur der französische Bordeauxwein eine Rolle. Der Kauf geschieht

hier meistens nach Probe. Der Importeur verlangt von der Auslandsfirma einzelne Proben und gibt dann nach Versuch derselben seine Bestellungen auf. Selbstverständlich kommt auch hier ein Kauf durch ausländische Kommissionäre vor; jedoch ist dieser gegenüber dem Kauf nach Probe sehr unbedeutend.

Die Ausfuhr von deutschen Weinen liegt in den Händen des Weingroßhandels. Händler, die sich ausschließlich mit der Ausfuhr von deutschen Gewächsen befassen, gibt es mangels lohnender Beschäftigung nicht.

Zum Zwecke des Absatzes von deutschem Wein bedienen sich die Großhandlungen größtenteils Vertreter, die in den größten Städten des Auslandes ansässig sind. Der Exporteur muß sich ja gerade fest angestellter Vertreter bedienen, da er sonst keine Geschäfte machen kann; denn er muß erst Liebhaber für deutsche Weine im Auslande suchen. Selbstverständlich kommt nicht nur diese eine Art des Absatzes in Frage, sondern es kommt daneben auch das Kommissionsgeschäft vor, das jedoch sehr unbedeutend ist. Hier sind wie beim Einfuhrhandel zwei Arten von Kommissionären festzustellen. Neben die deutschen Kommissionäre treten die ausländischen. Der deutsche Vermittler kommt hauptsächlich beim Kauf beim Erzeuger durch ausländische Firmen in Betracht. Er erhält von den ausländischen Händlern den Auftrag, für sie entweder im freien Kauf Wein zu beziehen oder auf einer Auktion zu steigern. Letzteres spielte besonders während der Inflationszeit eine große Rolle. Es war dies die Folge davon, daß die ausländischen Käufer durch ihr im Verhältnis zur damaligen deutschen Währung sehr hoch im Werte stehendes Geld leicht in der Lage waren, Phantasiepreise für deutschen Wein zu bezahlen. Seit der Stabilisierung der Mark sind aber diese Kommissionsgeschäfte wieder verschwunden und die Ausfuhr von Wein hat einen sehr großen Rückgang aufzuweisen. Die ausländischen Kommissionäre erhielten von ihren Händlern den Auftrag, deutschen Wein zu vermitteln. Sie wandten sich deshalb an die deutschen Exporteure und kauften bei diesen den betreffenden Posten Wein. Aber auch diese Vermittlungsgeschäfte sind heute zurückgegangen; denn Deutschland hat seine Kolonien, die vor dem Kriege zu den größten Absatzgebieten gehörten, verloren. Besonders macht sich der vollständige Ausfall Amerikas, wo das Prohibitionsgesetz im Jahre 1919 in Kraft getreten ist, bemerkbar.

Man kann heute ruhig sagen, daß es beim Ausfuhrhandel fast keine Kommissionsgeschäfte mehr gibt, da die ausführenden Weingroßhandlungen erst wieder neue Absatzgebiete schaffen müssen. Um solche zu gewinnen, bedürfen sie fest angestellter Vertreter, die ihre Arbeitskraft voll und ganz in den Dienst des Exporteurs stellen und neue Abnehmer für deutsche Weine zu finden suchen.

§ 7.

Kommissionär und Weinhandel.

Nachdem bisher die Kommissionsgeschäfte in ihren verschiedenen Arten dargelegt worden sind, sei jetzt auf den Kommissionär selbst sowie auf seine Beziehungen zum Weinhändler näher eingegangen.

Wie den Vorgängern der heutigen Kommissionäre, den Unterkäufern, strengstens verboten war, Geschäfte auf eigene Rechnung zu betreiben, so müssen sich auch die Vermittler von heute darüber klar sein, daß, wenn sie ihre Tätigkeit richtig erfüllen wollen, es ihnen schwer ist, nebenbei noch andere Handelsgeschäfte zu betreiben. Sie können nicht zwei Herren dienen: auf der einen Seite gewerbsmäßig Vermittlungsgeschäfte ausführen und auf der anderen Seite einen Handel auf eigene Rechnung. Aber leider gibt es in unserer Zeit noch viele solche Leute, die sich als Weinhändler und Weinkommissionär bezeichnen, wie man aus den Anzeigenteilen der Fachzeitschriften ersehen kann. Hier empfehlen Weinhändler nicht nur ihren eigenen Bestand zum Kaufe, sondern bieten sich gleichzeitig als Vermittler zwischen Erzeuger und Handel an.

Um sich als Kommissionär bezeichnen zu können, ist Grundbedingung, die Vermittlungstätigkeit gewerbsmäßig auszuüben, d. h. seine Arbeitskraft ganz in den Dienst der Vermittlung zu stellen. Der Weinhändler-Verband hat deshalb mit Recht Protest gegen solche handeltreibende Kommissionäre erhoben und diesen Mißstand stark gegeißelt. Der Bund westdeutscher Weinhändlervereine mit dem Sitze in Köln hat in seiner Jahresversammlung von 1927 verlangt, daß die handeltreibenden Kommissionäre mindestens Offenheit in der Art ihrer Geschäftsführung zeigen sollten, damit man sofort ersehen könne, ob das betreffende Geschäft ein Vermittlungs- oder ein Eigengeschäft sei. In allen Fällen, in welchen die handeltreibenden Kommissionäre als Händler auftreten, müßten sie dies deutlich zu erkennen geben, auf den geschäftlichen Papieren, Briefbogen usw. müßten sie sich als Händler bezeichnen und es müßte auch ein Zwang dahin ausgeübt werden, daß sie sich als solche ins Handelsregister eintragen ließen. Auch sollten die Kommissionäre eine Liste derjenigen aus ihren Reihen bekanntgeben, die sich verpflichten, nur mit dem Weinhandel zu arbeiten.

Aber all diese Vorschläge wurden von seiten der Kommissionäre unbeachtet gelassen; der Bund westdeutscher Weinhändlervereine hat deshalb mit vollem Recht in seiner letzten Jahresversammlung seinen Mitgliedern zur Selbsthilfe geraten, indem er ihnen die Ausschaltung handeltreibender Kommissionäre empfahl.

Ist man im Rheingau und an der Mosel so stark für die Ausschaltung handeltreibender Kommissionäre eingetreten, so war man in Südwestdeutschland in dieser Angelegenheit etwas milder gestimmt. Hier hat der Vorort des Bundes südwestdeutscher Weinhändlervereine in der Frage des Verhältnisses der Weinkommissionäre zum Weinhandel folgende Mitteilung an seine Mitglieder ergehen lassen: „Die Vertreterversammlung unseres Bundes vom 28. September 1926 hat sich unter anderem mit der Frage des Verhältnisses der Weinkommissionäre zum Weinhandel beschäftigt. Die allgemeine Auffassung ging dahin, daß man es den einzelnen Kommissionären wohl nicht verwehren könne, auch eigene Geschäfte zu machen, daß sie aber in jedem einzelnen Falle, in welchem sie als Händler auftreten, dies deutlich zu erkennen geben müssen und daß sie ferner sich als

Weinhändler ins Handelsregister eintragen lassen und auf ihren geschäftlichen Papieren (Briefbogen usw.) sich auch als solche bezeichnen müssen. Es besteht allgemein lebhafte Klage darüber, daß die Kommissionäre, ohne diese Voraussetzung zu erfüllen, in weitem Umfange eigene Geschäfte machen."

Dieses weniger schroffe Vorgehen in Südwestdeutschland hat seinen Grund darin, daß hier der Übergang des Weines vom Erzeuger auf den Handel nicht durch öffentliche Versteigerungen, sondern zum größten Teile noch im freihändigen Kaufe erfolgt. Den Kommissionären ist hier also weniger Gelegenheit geboten, ihre Tätigkeit als Vermittler voll und ganz auszuüben als auf den Versteigerungen. Weiterhin kommen die Weinhändler noch selbst in die weinbautreibenden Gemeinden und decken hier ihren Bedarf ein. Nur ein geringer Teil des Handels bedient sich hiebei eines ortsansässigen Kommissionärs.

Hat man nun von seiten des Weinhandels die Ausführung von Eigengeschäften den Kommissionären nicht verwehrt, so muß aber doch mit Nachdruck darauf gesehen werden, daß solche Geschäfte sich klar von den Vermittlungsgeschäften unterscheiden müssen. Der Kommissionär muß also, wenn er Handel auf eigene Rechnung betreiben will, gezwungen werden, sich als Händler in das Handelsregister einzutragen. Aus seinen geschäftlichen Mitteilungen muß sofort erkennbar sein, ob es sich um ein Eigen- oder Kommissionsgeschäft handelt.

Eigenhandel und Kommissionshandel laufen wirtschaftlich auf dasselbe hinaus und es kann ein Kommissionsgeschäft vertraglich so gestaltet werden, daß man es von einem Eigengeschäft nicht unterscheiden kann. Der Kommissionär kann mit seinem Auftraggeber einen selbständigen festen Preis ohne jede Vereinbarung über eine Vermittlungsgebühr ausmachen und schlägt dann die ihm zustehende Provision auf den Einkaufspreis, ohne die Vermittlungsgebühr bei Rechnungstellung auszuscheiden. Es kann also hier von einem Kommissionsgeschäft nicht die Rede sein; es ist vielmehr ein Eigengeschäft, bei dem der Kommissionär als Zwischenhändler auftritt. Er schlägt einfach zu seinem Einkaufspreis einen Betrag und dieser bildet dann den Verkaufspreis, den er von seinem Auftraggeber verlangt. Stellt aber der Kommissionär die ihm zustehende Provision, ohne daß er etwa dieselbe dem Einkaufspreis zugeschlagen hat, mit dem Einkaufspreis gesondert in Rechnung, so liegt ein Kommissionsgeschäft vor.

Dieses gesondert Inrechnungstellen der Provision kann den handeltreibenden Vermittlern nur empfohlen werden; denn es ist daraus sofort zu ersehen, daß sie nur als Kommissionäre tätig waren und nicht als Eigenhändler. Auch ist dies bei Berechnung ihrer Umsatzsteuer sehr wichtig; denn bei reinen Vermittlungsgeschäften wird nur die erzielte Provision der Steuer unterworfen, während bei Eigengeschäften der ganze Betrag umsatzsteuerpflichtig ist.

Im engen Zusammenhang mit den weinhandeltreibenden Kommissionären stehen die sogenannten trockenen Weinhandlungen. Unter ihnen versteht man Weinhandlungen, die keinen eigenen Bestand an Wein besitzen

und die ihre Geschäftsabschlüsse erst dadurch tätigen können, daß sie den bei ihnen bestellten Wein bei einem Erzeuger oder Großhändler kaufen. Da nun solche Geschäfte nicht häufig vorkommen, so betreiben diese Geschäftsleute in der Hauptsache auch Vermittlungen. Sie arbeiten unter den denkbar günstigsten Bedingungen; denn sie benötigen keine Anlagen und nur geringes Betriebskapital; auch tragen sie insbesondere kein Produktionsrisiko und können deshalb äußerst vorteilhafte Angebote machen. Aus diesen Gründen bedeuten die trockenen Weinhandlungen eine große Gefahr für den Weinhandel, der mit seinen beträchtlichen, oft sehr teueren Kapitalien, mit seinen hohen Betriebskosten und großem Risiko ihnen gegenüber fast vollständig konkurrenzunfähig ist. Es ist deshalb von größter Notwendigkeit, daß die Weinhändler und die reellen Kommissionäre diesen Elementen dadurch entgegenarbeiten, daß erstere sich solcher Vermittler nicht bedienen und letztere sie nicht als Berufskollegen anerkennen. Auch muß den trockenen Weinhandlungen die Vermittlung von Wein an die Verbraucher direkt verboten werden, wie überhaupt diese Händler nur eine Kriegs- und Inflationserscheinung sind, die schon längst ihre Daseinsberechtigung verloren haben. Sie traten besonders während der Inflationszeit in Erscheinung und versuchten damals den ganzen Handel auszuschalten, was ihnen aber nicht gelang. Sie vermittelten in der Hauptsache zwischen Erzeugern und Großabnehmern, die zugleich Konsumenten sind, wie Vereinen, Kasinos usw.; sie gingen noch weiter gegen den Handel vor, indem sie sich direkt mit Offerten an Privatpersonen wandten, eine große Menge von kleinen Aufträgen sammelten und dann die in Frage kommenden Marken steigerten und an die Besteller verteilten. Infolge der Wiederherstellung einer gesunden Valuta und des dadurch verursachten großen Rückganges im Weinkonsum ging der größte Teil dieser trockenen Weinhandlungen wieder ein; heute findet man sie nur noch vereinzelt.

Außer den weinhandeltreibenden Kommissionären und den trockenen Weinhandlungen gibt es noch Kommissionäre, die neben der Ausübung von Vermittlungen auch gleichzeitig Weinbau treiben. Diese Verbindung von Kommissionär mit Erzeuger findet man nur in der Rheinpfalz und ganz besonders vorwiegend in Franken. Der Grund der gemeinsamen Ausführung dieser beiden Berufe ist vielleicht darin zu erblicken, daß ein Vorfahre dieser Kommissionäre ein von der Gemeinde angestellter amtlicher Unterkäufer war, dessen Amt sich immer vom Vater auf den Sohn vererbte und dessen Familie weiterhin die Vermittlung ausübte, als das Unterkäuferamt aufgegeben wurde. Auch ist die Erhaltung des freihändigen Kaufes durch den Weinhändler beim Winzer für die heute noch bestehende Ausübung des Kommissionsgeschäftes von seiten eines Weinerzeugers in Franken von großer Bedeutung gewesen. Denn, wie schon erwähnt, finden in Franken nur wenige Versteigerungen statt, da sich die meisten Winzer noch nicht zu Winzergenossenschaften zusammengeschlossen haben, um ihre Erzeugnisse auktionsweise zu verkaufen. Diese weinbautreibenden Vermittler sind jedoch im Gegensatz zu den weinhandeltreibenden Kommissionären eine weit geringere Gefahr für den eigentlichen Kommissionär. Sie be-

treiben ihre Vermittlungstätigkeit zum größten Teile nur in der Gemeinde, in der sie selbst ansässig sind. Auch treten sie gewöhnlich nur dann in Tätigkeit, wenn ein Weinhändler sie auffordert, für ihn zu kaufen. In Franken selbst werden diese weinbautreibenden Kommissionäre von den anderen schon dadurch unterschieden, daß man sie nicht als Weinvermittler bezeichnet, sondern als Aufkäufer.

Gegen sie wird man nicht so schroff vorgehen können als gegen die handeltreibenden Kommissionäre, sondern es dem Laufe der Zeit überlassen müssen, hier Klarheit zu schaffen. Liegt es doch nicht mehr in so weiter Ferne, daß die Winzer der einzelnen Gemeinden sich vollständig zu Genossenschaften zusammengeschlossen haben und ihren Wein nicht mehr im freihändigen Verkauf, sondern auf gemeinsam stattfindenden Versteigerungen an den Weinhandel abgeben. Diese Versteigerungen finden dann nicht in den einzelnen Gemeinden, sondern in den Haupthandelsplätzen von Franken, Würzburg und Kitzingen, statt, so daß ein Weinhändler seinen Bedarf auf den Auktionen eindecken kann. Die Folge davon wird sein, daß kauflustige Händler fast überhaupt nicht mehr in die Gemeinden mit Weinbau kommen, so daß Aufkäufer schon infolge „Arbeitsmangels" ihre Vermittlungstätigkeiten werden selbst einstellen müssen.

§ 8.

Zusammenschluß der Kommissionäre in Verbände.

Auf dem Wege vom Erzeuger zum Verbraucher durchläuft der Wein in der Regel zwei bis drei Hände, die des Großhändlers, die des Kleinhändlers und die des Kleinverkäufers bzw. Wirtes. Zwischen Produzent und Großhändler schiebt sich der Kommissionär noch ein, der den Wein vermittelnd an den Weinhandel abgibt. Da nun Erzeuger wie Verbraucher das Bestreben haben, die belastenden Kosten und Gewinnaufschläge der verschiedener Handelsglieder zu beseitigen, so kommt es, daß auf beiden Seiten Ausschaltungstendenzen bestehen.

Solange sich der Weinhandel jedoch in den altväterlichen Formen vollzog, war kein Grund dafür gegeben, daß die Weinhändler sich organisierten; kannte man ja doch keine Ausschaltungstendenzen von seiten der Erzeuger und Verbraucher. Erst mit Beginn des 20. Jahrhunderts und dem gleichzeitigen Zusammenschluß der kleineren Winzer zu Winzervereinen, die den Absatz der Weine ihrer Mitglieder übernahmen, traten größere Gefahren für den Handel auf. Denn die Winzervereine verkauften den Wein im Detail und begannen dadurch das ureigenste Tätigkeitsfeld des Handels einzuengen. Mit diesem Zeitpunkte begannen auch die Weinhändler sich zu organisieren. Es kam auf seiten des Handels zu Zusammenschlüssen, die zuerst den Zweck verfolgten, der unangenehmen Konkurrenz der Winzervereine entgegenzuarbeiten. Diese Koalitionen waren jedoch zuerst rein örtlicher Art und nur allmählich schlossen sich diese kleinen Vereine nach Provinzen, Ländern, Weinbaugebieten zusammen. Heute sind diese Weinhändlervereine in einem Spitzenverband vereinigt, der im Jahre 1921 von dem Bund der südwestdeutschen Weinhändlervereine, dem Verband der Weinhändlervereine Norddeutschlands, dem Verband hanseatischer Weinhändlervereine und dem Verband deutscher Wein- und Spirituoseninteressenten als „Geschäftsstelle der deutschen Weinhandelsverbände" mit dem Sitz in Berlin gegründet wurde.

Aber auch auf der Seite der Erzeuger blieb die Organisation nicht bei dem Zusammenschluß der kleinen Winzer zu Winzervereinen stehen. Letztere gruppierten sich entsprechend den Weinhändlervereinen in den einzelnen Produktionsländern ebenfalls zu Verbänden und wurden schließlich in einem Spitzenverband, dem „Deutschen Weinbauverband" mit dem Sitz in Karlsruhe zusammengefaßt.

Sind nun so die Erzeuger einerseits und die Weinhändler andererseits in große Organisationen zusammengeschlossen worden, so war es auch bei den Vermittlern zwischen Produzent und Großhändler von Notwendigkeit, sich mehr und mehr zu einigen und einen eigenen Verband der Kommissionäre zu gründen.

Wie Winzer und Weinhändler ihren Zusammenschluß nach Maßgabe der einzelnen Produktionsgebiete ausbildeten, so war es auch bei den Kommissionären gegeben, ihre Organisation nach Weinbaugebieten aufzubauen. Heute kann man drei Weinkommissionärverbände feststellen, nämlich die Vereinigung rheinischer Weinkommissionäre mit dem Sitz in Mainz, den Pfälzischen Weinkommissionärverband und den Verband der Weinkommissionäre an der Mosel. Der Vereinigung Rheinischer Weinkommissionäre gehören auch die Vermittler in den Weinbaugebieten von Rheinhessen und an der Nahe an.

Daß man in Süddeutschland, Baden und Württemberg keine Organisation von Weinvermittlern antrifft, hat seinen Grund darin, daß eben die dort erzeugten Weine sich als Handelsobjekt infolge ihrer Geringwertigkeit in kleinen Mengen nicht eignen und größtenteils selbst im Produktionsgebiet verbraucht werden. In dem bayerischen Weinbaugebiet Franken kennt man ebenfalls noch keinen Weinkommissionärverband, obwohl die Weine dieses Gebietes zu den bedeutendsten deutschen Erzeugnissen in Bezug auf Güte wie auch auf Menge zu rechnen sind. Der Grund hiefür ist darin zu finden, daß in Franken der Übergang des Weines vom Erzeuger auf den Händler größtenteils noch im freihändigen Kaufe geschieht, so daß ein größeres Arbeitsgebiet für Weinkommissionäre nicht gegeben ist.

Waren bei der Gründung von Weinhändlervereinigungen und Weinbauverbänden hauptsächlich Gegenmaßnahmen der Grund, so war bei dem Zusammenschluß der Kommissionäre die gemeinsame Vertretung ihrer Interessen maßgebend.

Die Vereinigung rheinischer Weinkommissionäre wurde am 7. Januar 1911 von Vermittlern aus der Weingegend vom Rheingau, Rheinhessen und Nahe gegründet und war die erste in Deutschland. Da die beiden anderen Vereine an der Mosel und in der Rheinpfalz dieselben Interessen

vertreten, so sei hier nur näher auf die Satzung der rheinischen Weinkommissionärvereinigung eingegangen.

Ihre Satzung gibt genauen Aufschluß über Zweck der Vereinigung und ihre Einrichtung. Nach § 1 der Satzung hat die Vereinigung zum Zweck:

a) „die Wahrung der Interessen des Weinkommissionärstandes im allgemeinen durch deren einheitliche Vertretung nach außen hin;

b) die Fürsorge, daß das Vertrauen zu den Weinkommissionären als Vermittler zwischen Weinbau einerseits und dem Weinhandel andererseits dadurch gewahrt wird, daß die Mitglieder der Vereinigung in ihrem Geschäftsverkehr nach den im folgenden Paragraphen 6 festgelegten Regeln handeln;

c) die Einführung einheitlicher kaufmännischer Grundsätze und Klärung des Rechtsverhältnisses zum Winzer und Weinhändler."

Die Einrichtung der Vereinigung ist in den weiteren Paragraphen geregelt und handelt von der Aufnahme und vom Ende der Mitgliedschaft, sowie eingehend von den Pflichten der Kommissionäre und der Leitung der Vereinigung.

Was die Aufnahme in die Vereinigungen anbelangt, so kann nach den Satzungen jeder Weinkommissionär Mitglied werden, der sich entweder als solcher durch Vorlegung seines Gewerbescheines oder sonstiger behördlicher Bescheinigung (Eintragung) entsprechend ausweist oder der auf Grund anderer Vorlagen bzw. in übereinstimmender Meinung mit dem Ausschusse den Nachweis erbracht hat, daß er im Sinne des § 383 des D. H. G. B. im Hauptberuf ein Kommissionsgeschäft nach kaufmännischen Grundsätzen betreibt.

Aus dieser Aufnahmebedingung ist zu ersehen, daß es die Vereinigung mit ihren Interessen und deren Wahrung sehr ernst nimmt und daß sie bemüht ist, unlautere Elemente, wie sie die Kriegs- und Inflationszeit auf diesem Gebiet hervorgebracht hat, aus ihrem Verband auszuschalten.

Durch die Vorlegung des Gewerbescheines oder einer sonstigen behördlichen Bescheinigung ist die Aufnahme noch nicht vollzogen, sondern der Aufnahmesuchende hat ein Gesuch um Aufnahme bei dem jeweiligen Vorsitzenden des Ausschusses einzureichen. Über dieses Gesuch entscheidet dann der Gesamtausschuß in seiner nächsten Sitzung oder, wenn nötig, durch schriftliche Abstimmung seiner Mitglieder. Die Zugehörigkeit zur Vereinigung ist erst dann vollzogen, wenn die unbeschränkte Mehrheit der Zustimmenden vorhanden ist. Bei Stimmengleichheit entscheidet der Vorsitzende.

Mit dem Eintritt in die Vereinigung übernimmt der Kommissionär Pflichten, wie sie in den Paragraphen 6 und 7 der Satzungen angegeben sind. Dieselben lauten:

a) „Die Mitglieder der Vereinigung verpflichten sich, die Ehre ihres Standes in jeder Beziehung zu wahren, das ist das Vertrauen, das dem Kommissionär sachgemäß als Vermittler zwischen Weinbau und Weinhandel entgegengebracht wird, durch strengste Gewissenhaftigkeit in Ausführung der diesem übertragenen Kaufabschlüsse, Empfangnahme wie Verladung der gekauften Weine zu rechtfertigen.

b) Sie verpflichten sich, vom Verkäufer keine höheren als die ortsüblichen Verkaufsprovisionssätze zu beanspruchen, wie diese ihrerseits in der Versammlung vom 7. Januar 1911 als bisher gebräuchlich einstimmig anerkannt wurden.

c) Über die seitens der Käufer zu zahlende Provision steht es den Mitgliedern frei, von Fall zu Fall besondere Abmachungen mit ihren Auftraggebern zu treffen.

d) Sie verpflichten sich, keine Verkäufe in Weinen „frei Geld"[1]) abzuschließen, ebenso sich zu enthalten, bei Angeboten, sei es persönlich, schriftlich, durch Annoncen oder Rundschreiben, Einkäufe kostenlos (provisionsfrei!) vermitteln zu wollen, indem dies, an sich eine Unmöglichkeit, als unlauterer Wettbewerb zu betrachten ist und zur Vorspiegelung falscher Tatsachen führen könnte.

e) Des weiteren verpflichten sie sich, keine Privaten zur Entgegennahme von Kauf oder Ansteigerungsaufträgen aufzusuchen."

Die Satzung legt also ihren Mitgliedern Pflichten auf und verbietet ihnen dadurch Geschäfte zu betreiben, die ihnen nicht zustehen. Daraus ist schon zu ersehen, daß die im Verband zusammengeschlossenen Kommissionäre bestrebt sind, ihren Stand von unlauteren Elementen rein zu halten und die unbedingte Zusammenarbeit mit den übrigen Berufszweigen der Weinbranchen zu stärken und zu verbessern.

Schlußbetrachtung.

Der Kommissionär ist der berufene Vermittler zwischen Produzent und Handel Daraus ergibt sich also, daß der Kommissionär seiner Pflichten stets bewußt sein muß, wenn er den Aufgaben gerecht werden will, die ihm obliegen. Es muß bei allen standesbewußten Kommissionären das Streben vorhanden sein, das Kommissionsgeschäft so rein wie möglich zu erhalten. Aber leider ist das nicht immer, wie wir gesehen haben, der Fall. In den Kommissionärberuf hatten sich insbesondere in der Nachkriegszeit allerlei unlautere Elemente eingeschlichen, die jedoch durch die Wirtschaftskrisen der letzten Jahre bereits wieder zum Teile ausgestoßen wurden. Jeder glaubte einfach den Weinkommissionär spielen zu können, auch wenn er vom Fache keine Ahnung hatte. Der Kommissionär hat nicht nur die Aufgabe, die Provision zu kassieren, sondern seine Pflicht geht zuerst dahin, die Interessen seines Auftraggebers solange wahrzunehmen, bis dieser in den Besitz des gekauften Weines gelangt ist. Er muß sich also vor allen Dingen um die weitere Pflege des noch nichtflaschenreifen Weines, der beim Verkäufer lagert, kümmern, ebenso dessen Abfüllung und Verladung große Aufmerksamkeit schenken. Nur auf diesem Wege ist es möglich, daß die Spreu vom Weizen geschieden wird und daß wieder mit der Zeit nur

[1]) d. h. mit Verzicht auf die Provision.

die tüchtigen, reellen Kommissionäre vom Handel mit Aufträgen betraut werden. Nur so kann sich das enge Treuhandverhältnis zwischen den Kommissionären und ihrer Kundschaft, das doch letzten Endes dem deutschen Weinbau zugute kommt, entwickeln. Die Kommissionäre müssen sich auch weiterhin bewußt sein, daß sie berufen sind, in reger und einmütiger Zusammenarbeit mit den übrigen Berufszweigen der Weinbranche und unter Hingabe ihrer ganzen Liebe zur gemeinsamen Sache für den deutschen Wein zu werben, damit dieser endlich in unserem großen deutschen Vaterlande die Stellung einnimmt, die ihm auf Grund seiner Güte gebührt.

Die Winzer waren und sind unermüdlich bemüht, ein Produkt zu züchten, das den höchsten Anforderungen gerecht wird. Großhandel und Kommissionär rangen jahrelang um die Anerkennung der deutschen Gewächse; sie setzen auch jetzt noch ihre ganze Kraft ein, neue Absatzgebiete zu gewinnen.

Möge dieser Geist gemeinsamer Arbeit aus Liebe zu einer Sache stets ein festes Band um den Produzenten und seinen Organisationen einerseits und um den Großhandel und Kommissionär und ihre Verbände andererseits schlingen, zum Wohle unserer Wirtschaft, zum Segen unseres schwer darniederliegenden Vaterlandes.

Lebenslauf.

Geboren am 17. Mai 1902 als Sohn des derzeitigen Weinbaudirektors des Bürgerspital-Weingutes „zum hl. Geist", Ökonomierat Johann Baptist Nägler in Forst in der Rheinpfalz, besuchte ich von 1908 bis 1912 die Volkshauptschule in Würzburg und trat am 16. September 1912 in die Kreisoberrealschule über, die ich im April 1922 absolvierte. Ich widmete mich sodann dem Studium der Nationalökonomie an der Universität Würzburg. Jedoch unterbrach ich dasselbe im Wintersemester 1922/23 und war bis Wintersemester 1924/25 in der Darmstädter- und Nationalbank, Filiale Würzburg tätig. Das folgende Jahr verbrachte ich ebenfalls in der Praxis und zwar als Aushilfe im Büro des Bürgerspital-Weingutes „zum hl. Geist". Erst mit Sommersemester 1926 konnte ich endgültig meinen Studien obliegen und legte im Sommersemester 1927 die Diplom-Volkswirtprüfung ab, die ich mit Erfolg bestand.

Würzburg, 1. Februar 1929.

Date Due

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0041403606

315 N13

Nägler

Das kommissionsgeschäft...

MSH 04077

OCT 1 8 1994 NEH

END OF
TITLE